Praktische und theoretische Beiträge zum Problem der Ausfuhrfinanzierung

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde

genehmigt von der Philosophischen Fakultät der

Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin

Von

Ernst Aschner

aus Berlin

Tag der Promotion: 17. Oktober 1934

Tag der mündlichen Prüfung: 9. Juni 1934

1934

Druck: Triltsch & Huther, Berlin

577

Referenten:

Prof. Dr. August Müller,

Prof. Dr. Ludwig Bernhard.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Herrn Handelsgerichtsrat Willy Wolffheim
in Dankbarkeit und Verehrung gewidmet.

Vorwort.

Die Gestaltung unseres Außenhandels und die damit eng verbundenen Probleme der Ausfuhr-Förderung, Dumping-Abwehr und insbesondere der Ausfuhrfinanzierung haben gerade in letzter Zeit bei allen beteiligten Kreisen größte Beachtung gefunden. Da nun diese Dinge stark in Fluß sind, ist man anzunehmen geneigt, daß alles, was man hierüber aussagt, bereits nach kurzer Zeit überholt ist. Diese Annahme ist aber insofern unzutreffend, als es eine gewisse Technik und bestimmte Formen der Ausfuhrfinanzierung gibt, die sich nur in verhältnismäßig langen Zeiträumen abwandeln. Hierauf geht die vorliegende Arbeit besonders im ersten Hauptteil ein, während im zweiten Teil versucht wird, die Entwicklung und die eingetretenen Veränderungen aufzuzeigen, sowie die erkennbaren Tendenzen hervorzuheben.

Das sich in großer Menge bietende Material ist in der vorliegenden Arbeit bis Januar 1934 berücksichtigt worden. Die inzwischen abgeschlossenen Stillhaltevereinbarungen mit den ausländischen Gläubigern, sowie die seitdem erlassenen Devisenverordnungen bestätigen nur das im letzten Teil der Arbeit Gesagte, indes haben sie keinerlei Einfluß auf das Ergebnis der Untersuchung.

Berlin-Charlottenburg, März 1934.

Ernst Aschner.

Inhalt.

Seite

I. Einleitung 6

II. Hauptteil A. — Praxis der Exportfinanzierung

1. Die Warendokumente als Grundlage für die Kreditgewährung 7
2. Die Finanzierungsträger 12
3. Die Kreditarten 15
4. Die Exportkreditversicherung 27
5. Die Finanzierungskosten 33

III. Hauptteil B. — Entwicklung und Probleme der Exportfinanzierung

1. Deutschlands Stellung vor und nach dem Kriege . . . 40
2. Die großen Strukturwandlungen seit Kriegsende . . . 41
3. Die konjunkturelle Entwicklung 47
4. Entwicklungstendenzen bei der Finanzierung der Exportbetriebe 49
5. Die Juli-Krise 1931 und ihre Folgen für die Exportfinanzierung 54
6. Finanzierung-Hilfsmittel, ihre Bedeutung und Probleme 65
7. Die Staatshilfen 73

IV. Ausblick 76

Literaturverzeichnis 77

Einleitung.

Während der letzten 20 Jahre haben sich auf allen Gebieten der Wirtschaft infolge des Krieges einschneidende Wandlungen vollzogen. — Auch für den deutschen Export ergaben sich grundlegende Veränderungen in Bezug auf Absatzgebiete, Absatzorganisation, Art der Ausfuhrgüter und Handelsbeziehungen.

Diese Veränderungen und insbesondere die erfolgte Kapitalumschichtung bewirkten eine vollkommene Umgestaltung der Ausfuhrfinanzierung. Schon die Tatsache, daß Deutschland vor dem Kriege ein Gläubigerland war, während es heute ein Schuldnerland ist läßt erkennen, daß sich die Verhältnisse auf dem Gebiet der Exportfinanzierung in vieler Hinsicht umgekehrt haben. Wie noch später ausführlich zu zeigen sein wird, finanzierte Deutschland z. B. vor dem Kriege seine Ausfuhr zum größten Teil selbst; — jetzt hat das Ausland diese Aufgabe übernommen und im Inland wird nur ein sehr geringer Teil der Ausfuhr finanziert. Mit der Kapitalumschichtung verschoben sich die Finanzierungsplätze; auch die Kreditformen, Kreditarten und Kreditfristen nahmen eine andere Gestalt an.

Hierbei muß man berücksichtigen, daß unsere Absatzmärkte im Vergleich zur Vorkriegszeit zum Teil eine ganz andere Struktur aufweisen. Der Übergang verschiedener Agrarländer zur Industriewirtschaft ließ eine veränderte Nachfrage nach unseren Exportgütern entstehen und machte damit gleichzeitig andere Finanzierungsformen erforderlich. Besonders deutlich wurde dieser Fall bei Rußland, das bekanntlich mehrjährige Kreditfristen von seinen Lieferanten eingeräumt bekommt[1]). Aber auch beim Export nach anderen Ländern ergaben sich allmählich immer größere Zahlungsziele, deren Anwachsen durch den internationalen Kampf um Absatzgebiete begünstigt wurde. Die inländische Konkurrenz zwischen Exporthandel und direkt exportierender Industrie trug weiterhin dazu bei, den Käufer in die wirtschaftlich stärkere Stellung gelangen zu lassen, so daß seine Wünsche hinsichtlich der Finanzierung in steigendem Maße berücksichtigt werden mußten.

Auf die Kreditarten selbst, bezw. auf die praktische Durchführung des Kreditgeschäfts haben diese angedeuteten, mannigfaltigen Veränderungen nur einen geringen Einfluß ausgeübt. Wie wir noch sehen werden, konnten sich zwar gewisse Kreditarten besonders stark entfalten, daneben bestanden aber die übrigen Finanzierungsformen weiter.

Allgemein läßt sich für die Finanzierung von Exporten feststellen, daß meistens die zur Ausfuhr gelangenden Waren selbst die Kreditbasis bilden, d. h. zur dinglichen Sicherung des Geldgebers herangezogen werden.

[1]) Wegen der außergewöhnlichen Bedingungen, die bei der Finanzierung von Exporten nach der U.d.S.S.R. Platz greifen, wird in der Darstellung das Rußlandgeschäft nicht berücksichtigt.

Die Warendokumente.

Kredit und Ware hängen beim Export in der Weise zusammen, daß nicht die Ware an sich, sondern die sie repräsentierenden Dokumente verpfändet werden, die je nach ihrer rechtlichen Stellung eine stärkere oder schwächere Besitzposition verkörpern. — Im folgenden sei deshalb kurz auf die einzelnen Papiere eingegangen, damit die Bedeutung des jeweiligen Dokuments für die daran anknüpfende Kreditgewährung bezw. Geltendmachung von Forderungen (Akkreditiv) deutlich wird. Bei der Darstellung dieser Papiere ist es zweckmäßig, die in der Praxis übliche Unterscheidung in Haupt- und Begleitpapiere beizubehalten; hierdurch wird bereits charakterisiert, daß den ersteren eine weitaus größere Bedeutung beizumessen ist, als den Begleitpapieren und daß es bei der Kreditgewährung vor allem auf die Hauptpapiere ankommt. Von diesen wiederum ist das Konnossement an erster Stelle zu nennen, weil es für den Übersee-Export-Kredit die größte Rolle spielt.

Das Konnossement, das juristisch zu der Gruppe der Wertpapiere gehört, kommt als Namens- und Orderpapier vor, jedoch ist das Namenspapier — infolge der schwierigen Übertragbarkeit — für die Finanzierung ungeeignet und daher im Außenhandel wenig gebräuchlich. Nach deutschem Recht ist die Ausstellung eines Konnossements für die zur Verschiffung gelangenden Waren obligatorisch (§ 642 HGB). Als Aussteller kommen der Kapitän des Schiffes, der Schiffsmakler oder die Reederei in Frage.

Die finanzierenden Banken stellen vielfach die Bedingung, daß das Konnossement „rein" (clean B/L) sei, d. h. keinerlei Freizeichnungsklausel oder dergleichen seitens des Frachtführers enthalte. Hinsichtlich der zu beachtenden Formvorschriften ist zu erwähnen, daß es für das Konnossement nicht begriffsnotwendig ist, daß — etwa wie beim Wechsel — bestimmte Punkte aufgeführt sind; es würde genügen, wenn sich aus Text und Inhalt der Urkunde erkennen ließe, daß die Ausstellung des Konnossements beabsichtigt war[2]). Im Allgemeinen werden folgende Punkte darauf vermerkt sein:

1. Bestätigung des Schiffers, bestimmte Güter zur Verschiffung empfangen zu haben und sein Versprechen, diese Güter gegen Vorlage der Konnossemente auszufolgen.
2. Abgangs- und Bestimmungshafen.

[2]) Vergl. hierzu die nicht-zwingenden Normen des § 643 HGB.

3. Die Namen des Schiffes, Schiffers und Empfängers.
4. Markierung, Art und Menge der Güter und
5. Angabe, wieviel gleichlautende Konnossementsexemplare ausgestellt worden sind. —

Meistens werden drei begebbare Konnossomente und eine beliebige Anzahl nicht begebbarer Dokumente (Kopien) ausgestellt. Die Banken verlangen aus Gründen der Sicherheit die Einreichung sämtlicher begebbar ausgestellter Dokumente (full set of shipping documents), denn der Schiffer ist nicht nur berechtigt, sondern sogar verpflichtet (§ 645 HGB), gegen Vorlage auch nur eines Konnossements, die Waren am Bestimmungshafen auszufolgen. Auf die juristischen Einzelheiten sei hier nicht näher eingegangen; es genügt festzustellen, daß das Konnossement die Ware repräsentiert und durch Indossament übertragen werden kann. Da das Indossament die beiden bekannten Funktionen (Legitimations- und Traditionsfunktion) ausübt, eignet sich das Konnossement vorzüglich als Basis für die Finanzierung von Überseegeschäften.

Dem gewöhnlichen Konnossement ähnlich ist das sogenannte „Durch-Konnossement" oder „Durchfracht-Konnossement", d. h. ein Konnossement, welches im Verschiffungshafen ausgestellt wird und außer dem Seetransport noch eine Weiterbeförderung der Güter per Bahn oder anderem Schiff im Bestimmungsland einschließt. Die Verwendung des Durch-Konnossements hat bisher noch keinen bedeutenden Umfang angenommen, da eine internationale Regelung fehlt und die Ausarbeitung einheitlicher Normen für den Transport auf Schiffen und Eisenbahnen immer wieder auf neue Schwierigkeiten gestoßen ist[3]). Die Vorteile, die ein einheitliches Dokument für den Exporteur darstellt, liegen sowohl auf finanziellem als auch auf transporttechnischem Gebiet. Es ermöglicht die Ersparung von Extraspesen, die mit der Umdisponierung der Ware an den Umschlagsplätzen stets verbunden sind und erleichtert ferner den Transport einer Ware im gebrochenen Verkehr.

Bevor wir nun zu dem für die Exportfinanzierung sehr wichtigen Papier, dem Ladeschein, kommen, müssen wir noch kurz auf die Konnossements-ähnlichen Papiere eingehen: Das Parcel-Receipt, Mates-Receipt und Quai-Receipt.

Das Parcel-Receipt kommt nur bei Verladung kleinerer Stückgüter in Frage und wird dann ausgestellt, wenn das Gut Minimalfracht zahlt und die Ausfertigung von Konnossementen zu hohe Spesen verursachen würde. Im übrigen hat das Parcel-Receipt

[3]) Vergl. hierzu Edwards a.a.O. S. 255.

die gleichen Funktionen wie das Konnossement und wird auch bei der Finanzierung ebenso behandelt.

Im Gegensatz hierzu stehen das Mates-receipt und das Quai-Receipt, die nicht die Eigenschaften eines Wertpapiers aufweisen, sondern lediglich den Charakter einer Beweisurkunde tragen. Man bezeichnet sie vielfach als „Interimspapiere", denn sie werden nur ausgestellt, wenn eine Verladung auf Sammelkonnossement vorgenommen werden soll und die Anschlußgüter sich noch nicht an Bord befinden, oder aber wenn z. B. bei Stückgütern die Übernahme an Bord nicht direkt vom Ablader vorgenommen wird und die Güter daher „über den Quai gehen". Die beiden eben genannten Papiere kommen häufig beim Verkehr zwischen Exporthändler und Fabrikant vor, indem zuweilen bei fob-Lieferung „Zahlung gegen Dokumente" vereinbart wird. Der Exporteur hat dann die Fabrikanten-Faktura zu bezahlen, wenn dieser ihm die Dokumente (in diesem Falle Mates-receipt oder Quai-receipt) aushändigt.

Während wir bisher nur die Möglichkeit einer Finanzierung mittels eines Seeschiffahrts-Dokuments betrachtet haben, wollen wir im folgenden das Dokument behandeln, welches Kredit-Transaktionen bereits in einem früheren Stadium des Warenversandes zuläßt: Den Ladeschein. Er ermöglicht es, sich auf Grund der zum Export gelangenden Waren schon vor deren Ankunft im Verschiffungshafen, Geld zu beschaffen, da er schon bei der Übernahme zum Transport auf einem Binnen-Gewässer ausgestellt wird. Der Ladeschein, auch „Fluß-Konnossement" genannt, ist ebenfalls ein Wertpapier und gleicht in den wesentlichsten Punkten dem Konnossement. Man kann ihn also auch an „Order" stellen und durch Indossament übertragen, so daß er an sich als Basis für eine Kreditgewährung genau so dienen müßte, wie das Konnossement. Trotzdem lehnen es die Banken vielfach ab (besonders bei weniger bekannten Firmen) dieses Dokument zu begeben, da ihnen das Risiko zu hoch erscheint. Bei den vielen kleinen Binnenschiffahrts-Unternehmen ist nämlich die Gefahr ungleich größer als bei den Groß-Reedereien, daß sie die im Dokument übernommene Verpflichtung nicht erfüllen werden. Die Groß-Reedereien in Hamburg und Bremen arbeiten zumeist mit einem bedeutenden Kapital und ihr Ruf bietet weitgehend Gewähr für die Einhaltung des im Konnossement gegebenen Versprechens, die Ware am Bestimmungsort auszuliefern, während die vielen (oft ziemlich unbekannten) Binnen-Schiffer dieses Vertrauen nicht immer zulassen. Handelt es sich dagegen bei der Binnenschiffahrt um größere, als vertrauenswürdig bekannte Unternehmen, so werden die finanzierenden Banken auch nicht zögern,

bereits den Ladeschein zu lombardieren, besonders, wenn die Bonität des Exporteurs, der den Kredit in Anspruch nehmen will, außer Frage steht. Somit ist auch der Ladeschein geeignet, bei der Export-Finanzierung mitzuwirken, da er es als ein die Ware repräsentierendes Dokument zuläßt, über die unterwegs befindlichen Güter rechtsgeschäftlich verfügen zu können.

Gleichfalls zu der Gruppe der Wertpapiere gehört noch der Lagerschein, der zwar bei weitem nicht die Bedeutung des Konnossements erreicht, aber dennoch für die Finanzierung eine gewisse Rolle spielt. Es kommt häufig vor, daß die Ware auf ihrem Weg ins Ausland für einige Zeit in einem Lagerhause untergebracht wird; aus diesem Grunde wurde es erforderlich, das in der Ware verkörperte Kapital der Kreditierung zugänglich zu machen. Der Lagerschein entspricht nun in vollem Umfange dieser Forderung, indem er in seiner Eigenschaft als „Orderlagerschein" (Warrant) die Funktionen des indossablen Wertpapiers ausübt. Außer dieser Form gibt es noch den „Namens-Lagerschein", der sich für die Finanzierung weniger eignet, und den „Lagerempfangsschein", der meist von den Spediteuren ausgestellt wird, weshalb er auch Spediteur-Lagerschein heißt.

Ähnlich wie das bereits weiter oben beschriebene Quai-Receipt ist auch der Duplikat-Frachtbrief lediglich ein Beweispapier. Ihm fehlt also die Indossabilität, und der Warencharakter, so daß er sich als Kreditsicherungsmittel nicht eignet. Da der Duplikat-Frachtbrief ja nur bei Waren-Beförderung durch die Eisenbahn in Frage kommt und die Beförderung mit diesem Verkehrsmittel relativ schnell vonstatten geht, ist es hier nicht so notwendig, den Zeitraum des Transportes durch einen Kredit zu überbrücken, vielmehr liegt die Bedeutung des Duplikat-Frachtbriefes auf dem Gebiet des Zahlungsverkehrs. Wenn z. B. zwischen einem Exporthändler und seinem Fabrikanten als Kondition „Zahlung gegen Duplikat-Frachtbrief" vereinbart ist, so bedeutet das, daß der Fabrikant die Ware nicht mehr umdisponieren kann, nachdem er den Duplikat-Frachtbrief aus den Händen gegeben hat. Der Händler hat sich also in diesem Falle dagegen gesichert, daß der Fabrikant über die Ware verfügt, nachdem die Zahlung erfolgt ist.

Als Urkunde minderer Bedeutung ist noch die Spediteur-Quittung zu nennen, die im Überlandverkehr mit Lastwagen Anwendung findet. Eine einheitliche Regelung für dieses Papier ist bisher noch nicht durchgeführt worden, indes lassen sich die Banken vielfach die Spediteur-Quittung als zusätzliche Sicherung aushändigen, wenn der Kredit auf anderer Basis als gesichert zu betrachten ist.

Nachdem wir nunmehr in großen Zügen die Hauptpapiere besprochen und ihre verschiedene Eignung für die Kreditgewährung gesehen haben, müssen wir noch kurz auf einige Begleitpapiere eingehen.

Die Begleitpapiere haben mit der Exportfinanzierung direkt nichts zu tun; sie spielen lediglich beim überseeischen Inkasso und beim dokumentären Akkreditiv eine Rolle. Inwieweit das Vorhandensein von Begleitpapieren erforderlich ist, läßt sich nicht allgemein bestimmen, da hierfür der jeweilige Kaufvertrag und die Vorschriften des Bestimmungslandes maßgebend sind. Regelmäßig wird aber eine Transport-Versicherungspolice die Warendokumente begleiten. Beim Übersee-Export kann hierauf in keinem Falle verzichtet werden, da das Risiko beim Seetransport weitaus größer ist, als das Risiko beim Überlandverkehr, wo die Eisenbahngesellschaften weitgehend für die Ware haften. Die Transport-Versicherungspolice ist ein gekorenes Orderpapier und wird gewöhnlich in blanko giriert. Meistens haben die Exporteure für ihre Exporte eine „General-Police" mit der Versicherungs-Gesellschaft abgeschlossen, die die Haftung für sämtliche vorkommenden Transporte einheitlich festlegt, so daß für den jeweiligen Einzel-Transport lediglich ein Versicherungs-Certifikat ausgestellt wird. Dieses enthält nur die Einzelheiten der Verschiffung, nicht aber eine Aufzählung der Bedingungen, die der Police zugrunde liegen.

Die übrigen Begleitpapiere, die je nach Lage des Einzelfalls beizubringen sind, richten sich — wie schon erwähnt — nach den Verhältnissen im Bestimmungsland (z. B. Zollpapiere) und den Vorschriften des Kaufvertrages. Als wichtigste derartige Papiere sind zu nennen: Handels-, Zoll- und Konsulats-Faktura, Ursprungszeugnis, Gewichts- und Qualitäts-Certifikat, Manko-Garantie und Sanitätsattest. Diese Papiere sind, falls ihr Vorhandensein verlangt wird, für die glatte Abwicklung des Geschäfts genau so notwendig, wie alle übrigen Dokumente. Z. B. würde eine Bank, bei der zu Gunsten eines Exporteurs ein Akkreditiv gestellt ist, welches u. a. die Vorlage eines Gewichts-Certifikates fordert, die Auszahlung bei Fehlen dieser Urkunde nicht vornehmen. — Es würde zu weit führen, ausführlicher auf die Warendokumente einzugehen, da ja im Vorstehenden lediglich die Papiere auf ihre Bedeutung als Grundlage für die Kreditgewährung untersucht werden sollten. Wir können daher jetzt dazu übergehen, die einzelnen Finanzierungsträger zu betrachten, um dann die beim Export üblichen Kreditarten zu erörtern.

Die Finanzierungsträger.

Unter „Finanzierungsträger" wollen wir diejenige Person oder Personengruppe verstehen, die die Finanzierung des jeweiligen Geschäfts vornimmt. Hierbei muß man grundsätzlich unterscheiden, ob der inländische Exporteur oder der ausländische Importeur für die Finanzierung zu sorgen hat. Wer im Einzelfall Finanzierungsträger ist, hängt von den verschiedensten Umständen ab. Vor allem ist — wie schon eingangs erwähnt — die wirtschaftliche Stellung der Kontrahenten ausschlaggebend. Konkurrenzverhältnisse, politische und wirtschaftliche Lage des Abnehmerlandes und Art der Ware spielen hier eine bedeutende Rolle. — Im allgemeinen, kann man sagen, wird derjenige Kontrahent die Finanzierung vornehmen müssen, dem aus besonderen Gründen mehr daran gelegen ist, das Geschäft abzuschließen. Weltwirtschaftlich gesehen sind es die europäischen Industrieländer und die Vereinigten Staaten, die in dieser Beziehung die ungünstigere Position einnehmen, so daß die Export-Finanzierung meist von diesen Ländern vorgenommen wird.

Eigenfinanzierung.

Zunächst ist die Möglichkeit der Eigenfinanzierung zu betrachten, der beim Exportgeschäft natürlich nicht dieselbe Bedeutung zukommt, wie beim inländischen Produktionsprozeß. Die Länge des Absatzweges und die großen Zahlungsziele erfordern gewaltige Kapitalmengen, um bei dem manchmal nur zweimaligen Kapitalumschlag pro Jahr, die Finanzierung zu ermöglichen. Es gibt zwar heute noch Exporteure, die das Gesamtvolumen ihrer Ausfuhr aus eigenen Mitteln finanzieren, jedoch handelt es sich dann meistens um Geschäfte nach solchen Ländern, die den größten Teil ihrer Einfuhr durch Vorauszahlung oder Akkreditiv vollziehen. Diese Fälle bilden aber nicht die Regel, vielmehr sind die überwiegende Zahl der Exporteure auf Kreditaufnahme bei Dritten angewiesen. Eigenfinanzierung kommt im Exportgeschäft also nur ausnahmsweise vor.

Bankfinanzierung.

Im Normalfalle ist der Exporteur stets auf fremdes Kapital angewiesen, das er sich zu den verschiedensten Bedingungen von den Banken beschaffen kann. Beim Export nach den einzelnen Ländern gibt es zwangsläufig verschieden große Risiken, und daher werden z. B. Exporteure, die nur mit Hinterindien arbeiten andere Konditionen haben, wie ein Exporthaus, welches nur mit Frankreich Geschäfte macht. Das bedeutet also, daß die Kredite nach Form und Art Unterschiede aufweisen, die sich nach den jeweiligen Abnehmerländern richten.

Aus diesem Grunde wurden auch verschiedene Spezial-Exportbanken gegründet, die vornehmlich mit einem Lande (bezw. einer Ländergruppe) arbeiten. Auf Grund ihrer besonderen Erfahrung mit diesem Lande, in welchem sie auch eigene Filialen haben, ist es ihnen möglich, die jeweils günstigsten Kreditbedingungen einzuräumen. Genaue Kenntnis der Bonität der einzelnen Abnehmer und dauernde Beobachtung der Marktentwicklung geben die Gewähr für glatte Abwicklung der Geschäfte, sowie für häufige Vermeidung von Verlusten. Dadurch, daß die Filialen im Abnehmerlande mit den dortigen Rechtsverhältnissen vertraut sind, ist es mittels Bankintervention vielfach möglich, eingefrorene Forderungen aufzutauen, Wechselproteste erfolgreich durchzuführen und sonstige Vorteile zu genießen, die sich aus dem besseren Kontakt mit dem Abnehmer ergeben.

Die Spezial-Exportbanken sind für den deutschen Überseeexport von großer Bedeutung; es ist jedoch nicht richtig, wenn man annimmt, daß die Banken an ausländischen Plätzen nur deshalb Tochtergesellschaften oder Filialen errichten, um den Außenhandel mit diesen Ländern zu fördern. Das Hauptmotiv ist vielmehr das Streben, durch Gewinnung neuer Kunden im Ausland den eigenen Geschäftsumfang zu vergrößern und mit Finanzierungen etc. — genau wie im Inland — auch im Ausland Geschäfte zu tätigen[4]).

Häufig unterstützen sogar derartige Banken die Industriealisierung desjenigen Landes, in welchem sie sich niedergelassen haben und arbeiten somit dem Interesse des deutschen Exporteurs u. U. entgegen. Dennoch sind die Spezial-Exportbanken für die deutsche Ausfuhr äußerst wichtig, wie sich bereits aus den weiter oben angeführten Vorteilen erkennen läßt. Als wichtigste deutsche Auslandsbanken seien die folgenden genannt:

Bank	eigene Niederlassungen in:
Deutsche Überseeische	Argentinien, Brasilien, Chile, Peru, Uruguay und Spanien
Deutsch Südamerikanische	Argentinien, Brasilien, Chile, Paraguay, Mexiko, Spanien
Deutsche Orient (von der Dresdner Bank übernommen)	Türkei und Ägypten
Deutsch Asiatische	China

Außer diesen Spezial-Exportbanken befassen sich auch die übrigen Depositenbanken mit der Gewährung von Exportkrediten.

[4]) cf. Ludwig Lange: Expansion und volkswirtschaftliche Bedeutung deutscher Übersee-Banken.

Die heutigen Großbanken haben an allen bedeutenden Welthandelsplätzen Korrespondenten, durch deren Vermittlung ihnen jedes Bankgeschäft mit irgendeinem ausländischen Platz möglich ist.

Während die großen Depositenbanken grundsätzlich die branchenmäßige Beschränkung auf einen bestimmten Kundenkreis oder die gebietsmäßige Abgrenzung ihres Arbeitsfeldes nicht kennen, arbeiten die Spezial-Exportbanken naturgemäß in erster Linie mit ganz bestimmten Märkten und Branchen. Diese Konzentration ist in vielfacher Hinsicht eine Nachbildung und Konkurrenz der englischen „merchant-bankers", die nicht nur vor dem Kriege, sondern auch heute noch bei der Exportfinanzierung einen großen Einfluß besitzen. — In viel stärkerem Maße als heute, stand in Zeiten primitiver Verkehrsverhältnisse[5]) die Frage der Finanzierung im Vordergrund, weil besonders bei Übersee-Geschäften der Kapitalumschlag früher nur ein- bis zweimal (heute 2—4 mal) pro Jahr möglich war[6]). Da nun genaue Kenntnisse der Besonderheiten des Exportgeschäfts bei der Übersee-Export-Finanzierung erforderlich waren, ergab es sich, daß die englischen Depositenbanken nur ein beschränktes Arbeitsgebiet hatten, während sich Spezial-Bankiers, die zudem noch Kaufleute (merchants) waren, mit der Gewährung von Import- und Export-Krediten befaßten.

Durch enge Zusammenarbeit mit den Kunden und durch alte Exporterfahrung arbeiten die merchant-bankers ziemlich verlustfrei. Von den deutschen Großbanken unterscheiden sie sich besonders dadurch, daß sie infolge der vorerwähnten Verhältnisse in der Lage sind, vor allem Personalkredite zu gewähren, bei denen der gute Ruf und die Tüchtigkeit des Exporteurs für die Sicherheit des Kredits einstehen.

Bei den Großbanken ist es dagegen nicht immer mit dem gesamten Aufbau der Bank in Einklang zu bringen, daß individuelle Kreditgewährung stattfindet, so daß regelmäßig die Aushändigung der die Ware repräsentierenden Dokumente verlangt wird.

Bei den Spezial-Exportbanken ist der Personalkredit besser ausgeprägt, jedoch läßt sich auch hier nicht generell das Vorwiegen dieser Kreditart feststellen, da der großbankähnliche Charakter unserer Spezialbanken auch mehr zur schematischen Kreditgewährung mit dinglicher Sicherung neigt.

Außer unseren Großbanken und den Spezial-Exportbanken müssen wir der Vollständigkeit halber noch die Golddiskont-

[5]) Gemeint sind 18. und 19. Jh.

[6]) Bei dem früheren ein- bis zweimaligen Umschlag handelt es sich lediglich um die Überbrückung der langen Transportdauer, während beim heutigen zwei- bis viermaligen Umschlag des Kapitals die Kreditgewährung an den ausländischen Kunden inbegriffen ist.

bank betrachten, die ein Institut des öffentlichen Rechts ist und sich auch mit der Export-Finanzierung befaßt.

Die Deutsche Golddiskontbank (abgekürzt „Dego") wurde im Jahre 1924 vom Reich errichtet und sollte vor allem Kredite zur Förderung der Ausfuhr gewähren, um dadurch (mittelbar) hochwertige Devisen zu erlangen. Ihr Kapital betrug 10 Millionen engl. Pfund, indes konnte sie es nur zu Anfang ihres Bestehens in größerem Umfange auf dem Gebiet der Export-Kredite betätigen. Der Zweck der Dego ist am besten aus ihren Geschäftsbedingungen und der Satzung zu erkennen, von denen nachstehend die wichtigsten Stellen angeführt sind:

§ 1 der Satzungen: Die Deutsche Golddiskontbank hat den Zweck, Kreditbedürfnisse der heimischen Wirtschaft insbesondere auf dem Gebiet der Ausfuhrförderung zu befriedigen . . .

I, 2 der Geschäftsbedingungen: Diskontkredite werden ausschließlich zu dem Zwecke der Förderung der Ausfuhr, insbesondere zu dem Zwecke gewährt, Rohstoffe, aber auch andere Waren usw. (!) im Ausland zu erwerben, durch deren Weiterveräußerung nach dem Ausland mit oder ohne Weiterverarbeitung hochwertige Devisen gewonnen werden. Die eingereichten Wechsel sollen (!) auf handelsüblichen Geschäften beruhen . . .

Aus Vorstehendem ergibt sich, daß der Diskontkredit der Deutschen Golddiskontbank nicht dazu bestimmt ist, die Einfuhr von Waren zum Zwecke des inländischen Verbrauchs zu fördern. —

Die Bilanzen zeigen deutlich, daß die Kredite nur in geringem Maße der eigentlichen Exportfinanzierung zugute kamen und es ist zu erkennen, daß sich die Dego heute von der Konkurrenz gegenüber den anderen Banken zurückgezogen hat. Die Aufgabe der Dego besteht jetzt vor allem darin, durch Rediskonte Wechsel von den Depositenbanken zu übernehmen.

Zusammenfassend können wir für das Kapitel „Finanzierungsträger" nunmehr feststellen, daß sowohl private als auch öffentliche Banken hierbei in Betracht kommen; in den meisten Fällen ist der Exporteur zur Eigenfinanzierung nicht imstande, so daß er auf eine Bank angewiesen ist; die unmittelbare Kredithergabe kann entweder im Exportland, im Importland oder in Drittländern erfolgen.

Die Kreditarten.

Die Frage, welche Kreditart für das einzelne Unternehmen in Anwendung kommt, ist abhängig von der finanzierenden Bank, von Art und Umfang des Exportbetriebes und nicht zuletzt von der Persönlichkeit des Exporteurs.

Der offene Kredit.

Je genauer die Bank den Betrieb des zu finanzierenden Exporteurs kennt und je größer das Vertrauen zu diesem selbst ist, desto eher ist ihr die Möglichkeit gegeben, dem Exporteur einen Kredit in offener Rechnung zu gewähren. In den Nachkriegsjahren war diese Kreditart verhältnismäßig selten zu beobachten, während sie vor 1914 ziemlich häufig vorkam. Die Gründe hierfür werden weiter unten behandelt werden; an dieser Stelle wollen wir zunächst nur die Besonderheiten des offenen Kredits erörtern und seine Anwendungsgebiete betrachten.

Der Exporteur, der seinem Kunden einen Blankokredit, d. h. einen Kredit ohne Deckung eingeräumt hat, muß versuchen, durch Rückgriff auf seine Bank, das festgelegte Kapital auf irgendeine Art zu mobilisieren, um weitere Geschäfte vornehmen zu können (bezw. beim Händler: um den Fabrikanten zu bezahlen). Die Warendokumente, die im allgemeinen der Bank als Kreditsicherung dienen, besitzt der Exporteur nicht mehr; er mußte sie ja seinem Kunden aushändigen, damit dieser die Waren auslösen konnte. Sonstige Sicherheiten, z. B. einen Wechsel des Kunden, sind beim Kontokorrentgeschäft für den Exporteur in der Regel nicht erhältlich, so daß er gezwungen ist, ohne an das Geschäft direkt anschließende Sicherheiten bei der Bank den Kredit nachzusuchen.

Im Europa-Geschäft, das ohnedies nur beschränkte dokumentarische Sicherheit aufweist, ist daher der Kontokorrentkredit der Bank häufiger, als beim Überseegeschäft, bei dem ja regelmäßig Waren-Dokumente vorhanden sind. Die Sicherheiten, die der Exporteur seiner Bank beim Fehlen von Dokumenten geben kann, sind: Der Sola-Wechsel, die Bestellung einer Sicherungs-Hypothek und (in beschränktem Umfange) auch Sicherungsübereignungen. Die Bank wird jedoch hierauf verzichten können, sofern sie den Kunden selbst für hinreichend kreditwürdig erachtet. Wenn nun die Bank gewillt ist, dem Exporteur einen Konto-Korrent-Kredit einzuräumen, so wird sie dessen Höhe regelmäßig mit einem bestimmten Prozentsatz des Umsatzes begrenzen. In Ausnahmefällen kann es auch vorkommen, daß der Exporteur auf seinen Kunden einen Wechsel zieht, den dann die Bank je nach dem Risiko, mit 40—90% bevorschußt. Durch die Wechsel-Spesen verteuert sich aber der Kredit noch weiter, so daß er in dieser Form nur ganz ausnahmsweise in Anspruch genommen wird. Die Kosten sind gerade beim Konto-Korrent-Kredit ausschlaggebend, denn die dem Kunden angerechneten Zinsen liegen praktisch 2—4% unter den vom Exporteur zu zahlenden Sätzen; die dann noch etwa hinzutretenden Wechselspesen müssen in der Kalkulation natürlich auch berücksichtigt werden, wodurch die Konkurrenz-

fähigkeit des Exporteurs verringert wird. Ein weiterer Faktor für die relativ hohen Kosten des Konto-Korrent-Kredits ist darin zu erblicken, daß die Bank ja dauernd den Kredit in Höhe des zugesagten Kontingents bereit halten und daher als feste Anlage verzinsen muß.

Wie bereits erwähnt, kommt der offene Kredit in der Praxis der Nachkriegs-Exportfinanzierung nicht häufig vor, vielmehr haben heute die

Trassierungskredite

eine größere Bedeutung.

Unter „Trassierungs-Krediten" sind solche Kredite zu verstehen, bei denen der Exporteur auf seine Bank oder auf seinen ausländischen Kunden einen Wechsel zieht, der vor oder nach Akzept dem Exporteur die Möglichkeit gibt, sich auf Grund dieses Papiers Geld zu beschaffen.

a) Diskont-Kredit.

Der einfachste und am leichtesten zu erlangende Trassierungs-Kredit ist der Diskontkredit, da die Bank hierbei keine Einbuße ihrer Liquidität zu erleiden braucht. Nachdem der Kunde die auf ihn vom Exporteur gezogene Tratte akzeptiert hat, übernimmt die Bank den so entstandenen Handelswechsel zum Diskont, d. h. entweder diskontiert sie ihn selbst, und zahlt dem Kunden den Betrag aus (bezw. schreibt ihn auf Konto-Korrent gut), oder sie gibt den Wechsel weiter und beschafft sich somit die dem Kunden gezahlten Summen wieder, ohne bei der Transaktion in ihrer Liquidität beeinträchtigt worden zu sein. Die Weitergabe ist für die Bank ohne Schwierigkeiten möglich, da sie dem Wechsel durch ihr Giro eine erhöhte Qualität verliehen hat. In den meisten Fällen ist der Privat-Diskontmarkt für derartig gute Handelswechsel sehr aufnahmebereit.

Bei Übersee-Geschäften, speziell bei Exporten nach den entfernt gelegenen Kontinenten (z. B. Süd-Amerika, nicht aber U.S.A.) kann es für den Exporteur u. U. schwierig sein, die Transaktion bis zum Zeitpunkt des vom Kunden geleisteten Akzepts aus eigenen Mitteln zu finanzieren, denn es kommt ja nicht nur das dem Kunden gewährte Zahlungsziel in Frage, sondern der Exporteur muß auch die Reisedauer der Tratte berücksichtigen, die drei und mehr Wochen betragen kann. Falls er also nicht imstande ist, diese Frist selbst zu finanzieren, dann muß er zu einer anderen Kreditart greifen, die ihm die Möglichkeit gibt, das festliegende Kapital schon zu einem früheren Zeitpunkt des Warenversandes zu liquidieren.

Die hierfür am besten geeignete Kreditart ist

b) Die Trattenbevorschussung,

die vielfach mit dem Rembours-Kredit verwechselt und manchmal auch als „unechter Rembours in Exportrichtung" bezeichnet wird; sie hat jedoch mit dem echten Rembours nichts zu tun[7]).

nachdem wir den Akzept-Kredit und den Rembours-Kredit besprochen haben.

Eine wesentliche Voraussetzung für das Zustandekommen einer Trattenbevorschussung ist der Inkassoauftrag, den der Exporteur seiner Bank zukommen läßt. Die gesamten Warendokumente (full set of documents) werden zusammen mit der auf den Kunden gezogenen, und an die Order der Bank ausgestellten Tratte, bei der Bank zur Besorgung des Inkassos eingereicht. Je nach der Bonität des Kunden und der Art der Ware entschließt sich dann die Bank, die Tratte in einer gewissen Höhe[8]) zu bevorschussen und schreibt diesen Betrag dem Exporteur auf laufendem Konto gut, während sie ihn auf Vorschuß-Konto belastet. Auf diese Weise kann der Exporteur sofort nach Verschiffung der Ware wenigstens über einen Teil seiner Forderung verfügen, während er beim Diskontkredit mindestens die Reisedauer der Tratte abwarten mußte, dann allerdings den vollen Gegenwert der Tratte (abzüglich Diskontspesen, Bankprovision etc.) erhielt.

Für die Bank bedeutet es insofern einen Nachteil gegenüber dem Diskontkredit, als sie die Transaktion aus eigenen Mitteln bis zu dem Zeitpunkt finanzieren muß, in welchem der bezogene Kunde sein Akzept leistet. Ihr Risiko ist dabei nicht sehr groß, denn sie hält die Dokumente (und somit die Ware selbst) in Händen und kann sich bei etwaigem Konkurs des Exporteurs aus den Waren befriedigen, die sie ja nicht zum vollen Wert bevorschußt hatte.

Sobald die Bank aber die Dokumente dem Kunden überläßt, bekommt sie die akzeptierte Tratte, die ihr für den weiteren Ablauf des Geschäfts als Sicherheit dient. Es haften also für den gewährten Trattenvorschuß zunächst der Exporteur und die Ware, später der Exporteur und der Importeur. Überdies kann die Bank nach erfolgtem Akzept den gewährten Vorschuß wieder dadurch mobilisieren, daß sie den Wechsel weitergibt, was ihr (wie beim Diskont-Kredit) keine Schwierigkeiten bereiten würde.

c) Unechter Rembours- oder Akzept-Kredit.

Ganz anders liegen die Beziehungen zwischen Bank und Exporteur bei diesem Kredit, der vielfach als „unechter Rembours" bezeichnet wird. Dem Geschäft liegt gleichfalls (wie bei der Tratten-

[7]) Auf die grundsätzlichen Unterschiede werden wir noch eingehen.
[8]) Man kann als Durchschnitt 75%, in keinem Falle aber mehr als 90% annehmen.

bevorschussung) der vom Exporteur der Bank erteilte Inkasso-Auftrag zugrunde, aber die auf den Kunden ausgestellte Tratte (Dokumententratte) wird nicht unmittelbar für Kreditzwecke verwendet. Aus diesem Grunde wollen wir zunächst die Dokumententratte bei unserer Betrachtung außer Acht lassen und vorerst nur das Zustandekommen des Kredits, den die Bank dem Exporteur gewährt, betrachten.

Nachdem der Exporteur das Inkasso seiner Bank eingereicht hat, ermächtigt ihn diese, einen Wechsel in bestimmter Höhe (wie oben beim Trattenvorschuß meist 75% des Fakturenwertes) auf sie zu ziehen. Es steht dann dem Exporteur frei, den Wechsel nach seinem Belieben zu verwenden; in vielen Fällen wird er ihn zum Privatsatz realisieren, falls es die Akzept-leistende Bank nicht unternimmt, ihr eigenes Akzept zu diskontieren. Hierzu wird sie immer dann bereit sein, wenn sie noch im Rahmen ihrer Liquidität aufnahmefähig ist, denn sie kann ja hierbei den Diskont verdienen. — Der so zustande gekommene Kredit ist also ein reiner Akzeptkredit; die Bezeichnung „unechter Rembours" ist durch die im folgenden dargestellte Abwandelung des Akzeptkredits entstanden:

Da die Banken oftmals nicht in der Lage waren, ihre Akzeptverpflichtungen zu erhöhen, hat sich in der Nachkriegszeit eine neue Form des Akzept-Kredits herausgebildet, bei der der Exporteur nicht auf seine eigene Bankverbindung einen Wechsel zieht, sondern im Auftrage seiner Bank auf ein New-Yorker oder Londoner Bankhaus trassiert. Die deutsche Bank hat mit der ausländischen eine bestimmte Kreditlinie vereinbart, die es ihr gestattet, ihren Kunden den zumeist billigeren Auslandskredit zur Verfügung zu stellen, indem der Exporteur die eben beschriebene Ziehung auf New-York oder London vornimmt[9]).

Die Dokumente mit der Dokumententratte gehen auch in diesem Falle an die deutsche Bank zum Inkasso, während der Exporteur auf die ihm von seiner Bank aufgegebene Auslandsbank einen z. B. 120-Tage-Sicht-Wechsel zieht, den ihm die deutsche Bank für den entsprechend billigeren Satz für Wechsel auf New-York oder London diskontiert[10]). Der Kredit ist also billiger als die Ziehung auf eine deutsche Bank, allerdings muß der Exporteur auch den Gegenwert des Kredits der deutschen Bank vor Fälligkeit zur Verfügung stellen und zwar bei Wechseln auf London: 2—4 Tage und bei Wechseln auf New-York: 12—14 Tage, damit der Kreditbetrag am ersten Verfalltage bei der Auslandsbank verfügbar ist.

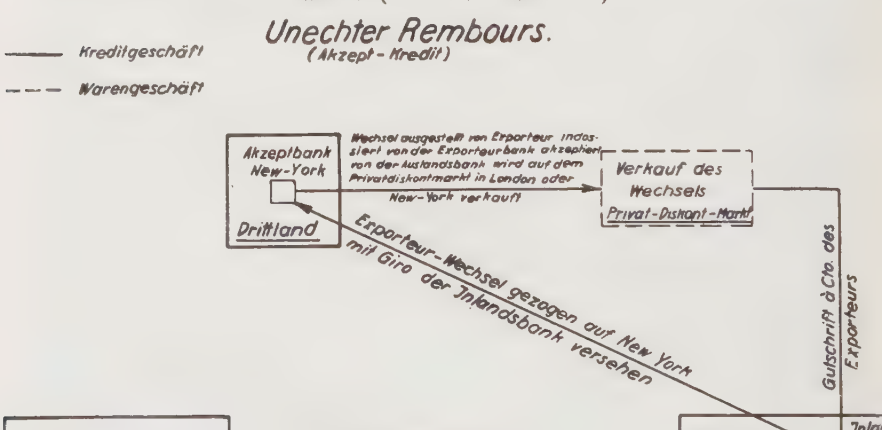
[9]) Grambeck, a.a.O. S. 192 nimmt an, daß der Gesamtumfang derartiger Kredite zu $^2/_3$ über London und zu $^1/_3$ über New-York vermittelt werden.
[10]) Die Bank selbst rediskontiert den Wechsel natürlich im Ausland.

Während dieser Vorgänge ist inzwischen das Inkasso, welches die Grundlage des gesamten Kredits war, vorgenommen worden; es hat also einen eigenen Lauf genommen, ohne unmittelbar mit dem „unechten Rembours" etwas zu tun gehabt zu haben. Die deutsche Bank übersandte die Dokumente zusammen mit der Tratte (Dokumententratte) an ihren Korrespondenten, der die Tratte dem Kunden zum Akzept vorlegte und ihm danach die Dokumente aushändigte. Die Bank, die ihrerseits für den Kredit des Exporteurs der kreditgebenden Auslandsbank haftet, hat als Sicherheit — genau wie beim Trattenvorschuß — den Wechsel des überseeischen Kunden hereingenommen, so daß sie sich notfalls aus diesem befriedigen kann; auf der anderen Seite haftet natürlich der Exporteur gleichfalls der Auslandsbank als Aussteller des zum Akzept übersandten Finanzwechsels.

Wir haben es demnach mit zwei, innerlich zwar zusammenhängenden, äußerlich aber ganz verschiedenen Geschäften zu tun, nämlich

1. mit dem Warengeschäft, bei welchem der Exporteur auf den Kunden zieht und
2. mit dem Kreditgeschäft, bei dem der Exporteur auf die Auslandsbank zieht.

In beiden Fällen ist dabei die deutsche Bank als Vermittler eingeschaltet. Siehe Schaubild (Unechter Rembours)



Dadurch, daß in der Nachkriegszeit sehr häufig eine ausländische Bank den Kredit auf die eben dargelegte Art bereitstellte, war es naheliegend, diese Form mit der ähnlichen Form des Rembours-Kredits zu verwechseln. Der Rembours-Kredit, der vor allem beim Import-Geschäft als bekannteste Kreditart auftritt, kommt auch bei der Exportfinanzierung, besonders an Stelle des Akkreditivs vor[11]). Akkreditiv und Rembours sind die Hauptformen der Finanzierung, die vom ausländischen Importeur ausgehen. Sie sehen sich zwar in vielen Punkten ähnlich, es bestehen aber wesentliche Unterschiede, die noch später bei der Behandlung des Akkreditivs aufzuzeigen sein werden.

d) Echter Rembours.

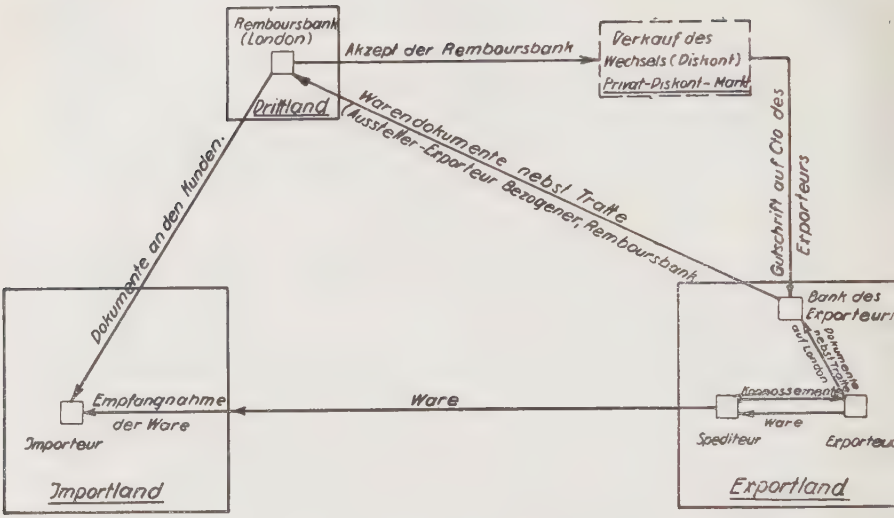
Um das Zustandekommen eines Rembours-Kredits zu erörtern, ist es am zweckmäßigsten, einmal die einzelnen Phasen des Geschäfts zu verfolgen: Bei dem Kaufvertrage, den der ausländische Importeur mit dem deutschen Exporteur abgeschlossen hat, wurde als Zahlungsbedingung „Zahlung gegen Bank-Akzept" vereinbart, d. h. also, daß der Exporteur nicht gewillt war, dem Importeur ein Zahlungsziel oder einen sonstigen Kredit einzuräumen. Der Kredit muß also in diesem Fall vom Importeur beschafft werden, der seinerseits die Möglichkeit hat (genau wie in den vorhergehenden Fällen der Exporteur), seine Bank in Anspruch zu nehmen. Die Bank des Importeurs wird auch dessen Kreditwürdigkeit besser beurteilen können, als der Exporteur, so daß sie eher dazu bereit sein wird, einen gewissen Kredit zur Verfügung zu stellen; zu diesem Zweck ermächtigt sie den Importeur, Wechsel auf sie ziehen zu lassen und verpflichtet sich, derartige Wechsel innerhalb eines bestimmten Kontingents zu akzeptieren. Nunmehr ist dem Importeur die Ausnutzung des Kredits in der Weise gegeben, daß er den Exporteur anweisen kann, nach Verschiffung der Waren auf die Bank zu ziehen. Dem Exporteur ist die Realisierung eines Bank-Akzeptes natürlich viel eher möglich, als die Unterbringung eines Kunden-Akzepts. Wenn ihm zudem noch der Rembours bei einer europäischen Bank gestellt wurde, dann kommt er schon kurz nach Verschiffung der Waren zu seinem Gelde[12]). Es handelt sich somit beim Rembours um eine für den Exporteur sehr angenehme Finanzierungsform, nur wird sie nicht sehr häufig vereinbart, da in den meisten Fällen — wie schon betont — der Exporteur selbst, bezw. mit Hilfe seiner Bank, für die Finanzierung zu sorgen haben wird.

---

[11]) Im Folgenden ist nur vom Export-Rembours, nicht vom Import-Rembours die Rede.

[12]) Siehe Schaubild: Echter Rembours.

Echter Rembours.
(Export-Rembours)



Je nach dem Kreditvertrag, der zwischen Importeur und Rembours-Bank geschlossen wurde, ist es möglich, daß der Exporteur mit oder ohne Dokumente auf die Rembours-Bank zieht, jedoch ist es in der Praxis üblich, daß der Exporteur nur unter Aushändigung der Dokumente an die Remboursbank von dieser das Akzept erhält. Schwierigkeiten bei der Ausnutzung des Rembourses können daher dann entstehen, wenn seitens des Exporteurs genau bestimmte Papiere beizubringen sind und eins der Papiere nicht vollkommen den gegebenen Vorschriften entspricht.

Deshalb wird der Exporteur den r e i n e n Rembours dem D o k u m e n t e n - Rembours vorziehen, schon um nicht evtl. Schikanen des Importeurs oder der Bank ausgesetzt zu sein.

Für den Exporteur ist außerdem noch die Frage sehr wichtig, an welchem Platze die Rembours-Bank ihren Sitz hat, denn wenn ihm der Rembours nicht gerade in Europa gestellt ist, dann muß er versuchen, die Zeitspanne zwischen Ausstellung des Wechsels und Akzept der Remboursbank durch vorherige Realisierung des ihm zugesagten Akzepts zu überbrücken. Im allgemeinen wird dies ohne weiteres möglich sein, indem nämlich der Exporteur seiner Bankverbindung den auf die Rembours-Bank gezogenen Wechsel zusammen mit den Dokumenten einreicht, und die Exporteur-Bank dann sofort die Diskontierung vornimmt. Als Sicherheit hat sie ja

die Dokumente in Händen, die sie erst gegen das Akzept der Rembours-Bank herausgibt.

Trassierungen auf den Importeur kommen beim Rembours natürlich nicht vor, denn der Exporteur wird ja gleich durch das Akzept der Remboursbank befriedigt, so daß sich eine weitere Ziehung auf den Kunden — wie etwa beim unechten Rembours — in diesem Falle erübrigt. Der Hauptunterschied zwischen dem echten Rembours und dem sogenannten „unechten" besteht vor allem darin, daß bei ersterem die gesamte Finanzierung vom Importeur ausgeht, während beim unechten Rembours der Exporteur für die Kreditbeschaffung zu sorgen hat. Weitere Unterschiede liegen dann in den verschiedenen Stellungen des Exporteurs zu den Banken, die je nach Lage des speziellen Falles Exporteur-Bank, Rembours-Bank oder Akzept-Bank sein können. Beim echten Rembours hat er es in erster Linie mit der Rembours-Bank zu tun und wenn diese im entfernten Ausland liegt, noch mit der Exportbank, die ihm den auf die Rembours-Bank gezogenen Wechsel vor Akzept diskontiert. Der unechte Rembours hingegen kennt eine Rembours-Bank überhaupt nicht, sondern arbeitet lediglich mit der Exporteur-Bank, die den Kredit der Akzept-Bank für den Exporteur vermittelt. Der dritte Unterschied schließlich ist die Form des Kredits selbst. Während der Exporteur beim unechten Rembours für die Deckung des von ihm auf die Akzeptbank gezogenen Wechsels vor Fälligkeit sorgen muß, braucht er sich beim echten Rembours um die Deckung überhaupt nicht zu kümmern, da dies Sache des Importeurs ist.

Hierbei ist zu berücksichtigen, daß das Gesagte immer nur vom Standpunkt des Exporteurs aus gesehen wurde und daher — wie bereits vorher betont — nur der uns interessierende Export-Rembours betrachtet werden konnte. Umgekehrt, wenn auch in manchen Punkten abweichend, liegen die Dinge beim Import-Rembours, der sehr häufig beim Import von Rohstoffen nach Deutschland in Betracht kommt; dies kann jedoch nur andeutungsweise gesagt sein, da es zu weit vom Thema ableiten würde, hierauf näher einzugehen.

e) Der Negotiationskredit.

Als eine Abart des Rembours-Kredits müssen wir noch den sogenannten Negotiations-Kredit betrachten, bei dem der Exporteur nicht auf die Rembours-Bank, sondern direkt auf den Kunden trassiert und die Bank des Importeurs in der Weise dazwischen tritt, daß sie die Tratte ankauft (negotiiert) bevor der Importeur akzeptiert hat. Dieses Geschäft wird auch Tratten-ankauf oder Wechsel-Negotiation genannt und geht — wie der Rembours — vom Importeur aus, der mit seiner Bank vereinbart, daß sie diejenigen Wechsel ankauft, die vom Exporteur auf

ihn gezogen werden. Der Negotiations-Kredit ist nur im Ostasien-Geschäft üblich, bei dem überhaupt die vom Importeur ausgehende Finanzierung vorherrscht. Die aukaufende Bank geht dabei kein großes Risiko ein, denn der Aussteller des Wechsels (also der Exporteur) haftet ihr ja wechselmäßig außer dem Bezogenen und überdies bekommt sie ja zunächst beim Ankauf auch die Dokumente ausgehändigt. Die Dokumente gibt sie dem Bezogenen erst gegen Akzept weiter, so daß sie jeweils doppelt gesichert ist und zwar zunächst durch Aussteller und Ware und dann durch Aussteller und Bezogenen.

Ob der Exporteur der ankaufenden Bank einen Abzug bewilligen muß, oder ob er die Wechselsumme mit 100% ausgezahlt bekommt, ist von den jeweiligen Vereinbarungen zwischen Exporteur und Importeur abhängig; der Negotiations-Kredit kommt sowohl in der ersteren Form (also eine Art Darlehen oder 100%ige Bevorschussung), als auch in der Form der Diskontierung vor. Es ist zu beachten, daß hier die Finanzierung vom Importeur ausgeht und daß seine Bankverbindung den Kredit hergibt; dies im Unterschied zu der ähnlichen Trattenbevorschussung, die aber von der Exporteur-Bank vorgenommen wird, wie oben gezeigt wurde.

f) Das Akkreditiv.

Eine weitere Form der Export-Finanzierung durch den Importeur ist das Akkreditiv, das in zwei Hauptformen vorkommt:

1. Widerrufliches Akkreditiv und
2. Unwiderrufliches Akkreditiv.

Grundsätzlich ist der Vorgang, der sich bei der Stellung eines Akkreditivs abspielt, folgender:

Auf Grund eines Kredits oder barer Einzahlung ersucht der Importeur eine Bank, die meist auch im Exportlande ihren Sitz hat, dem Exporteur gegen Aushändigung der entsprechenden Dokumente die von ihm (dem Exporteur) eingereichte Faktura zu bezahlen. Dieser Vorgang wird nun durch verschiedene Klauseln und Vorschriften seitens der Bank in allen Einzelheiten festgelegt, so daß der begünstigte Exporteur von dem Akkreditiv nur Gebrauch machen kann, wenn er alle Vorschriften genau beachtet. — Da es unzählige derartige Einzelbedingungen beim Akkreditiv gibt, sollen hier nur die Hauptmerkmale besprochen werden.

Als widerrufliches Akkreditiv gilt dasjenige, welches jederzeit vom Importeur oder der Bank zurückgezogen werden kann. Da die Ungewißheit, die mit der Möglichkeit der Zurückziehung entsteht, dem Handelsverkehr nicht zuträglich ist, wird sich der Exporteur — wenn irgendmöglich — nur auf unwiderrufliche Akkre-

ditive einlassen, bei denen er die Gewißheit hat, daß die Forderung bei Geltendmachung auch tatsächlich bezahlt wird.

Das unwiderrufliche Akkreditiv ist natürlich nicht unbegrenzt gültig; regelmäßig wird es nur bis zu einem bestimmten Termin ausnutzbar sein und im Falle, daß eine solche Zeitklausel fehlt, wird die Bank nach Ablauf von 6 Monaten Zahlung verweigern. Die halbjährige Frist haben z. B. die Berliner Großbanken in Vereinbarung mit der internationalen Handelskammer festgelegt. Im allgemeinen ist aber das Akkreditiv „gültig unwiderruflich bis zum . . ." gestellt, so daß der Exporteur nur bis zu diesem Zeitpunkt Anspruch auf Zahlung hat.

Wir haben somit wie folgt zu unterscheiden:

1. Widerruflich, unbefristetes Akkreditiv
2. Widerruflich, befristetes Akkreditiv
3. Unwiderruflich befristetes Akkreditiv.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal ist die Bestätigung des Akkreditivs durch die eröffnende Bank. Beim unwiderruflichen Akkreditiv ist die Bank dazu verpflichtet[13]), dem Begünstigten schriftlich zu bestätigen, daß bei ihr zu seinen Gunsten ein „bis zum . . . gültiges, unwiderrufliches Akkreditiv" gestellt ist. Nach dieser Mitteilung ist die Bank verpflichtet, dem Begünstigten Zahlung zu leisten, wenn dieser die verlangten Dokumente (die in der Bankbestätigung einzeln aufgeführt sind) ordnungsmäßig beibringt. — Das widerrufliche Akkreditiv hingegen verpflichtet die Bank nicht, dem Begünstigten die Eröffnung des Akkreditivs schriftlich anzuzeigen; dennoch ist es üblich, daß die Bank eine entsprechende Mitteilung macht, indes ist dieses Schreiben nur als unverbindliche Mitteilung zu werten, da sowohl die Bank, als auch der Importeur das Akkreditiv jederzeit rückgängig machen können. Demnach müssen wir also noch unterscheiden in:

1. Widerruflich unbestätigte Akkreditive
2. Unwiderruflich bestätigte Akkreditive.

Fernerhin ist bei unwiderruflichen Akkreditiven die Möglichkeit gegeben, sie an „Order" auszustellen; der Begünstigte kann ein derartiges Akkreditiv vor Fälligkeit verwenden, indem er es weitergibt (z. B. der Exporthändler an seinen Lieferanten). Überhaupt kann der Akkreditiv-Begünstigte bereits vor Fälligkeit des Akkreditivs schon dann Kredit erhalten, wenn seine eigene Bankverbindung

---

[13]) Nach deutscher Auffassung. — In U.S.A. gibt es drei Haupt-Akkreditivarten, die sich wie folgt unterscheiden:
1. Unwiderrufliches Akkreditiv,
2. Widerrufliches Akkreditiv,
3. Unwiderruflich, bestätigtes Akkreditiv.

sich bereit erklärt, auf das bloße Bestätigungsschreiben der eröffnenden Bank hin, einen Vorschuß zu gewähren. Eine Sicherheit hält sie allerdings mit dem Bestätigungsschreiben nicht in Händen, sie gibt den Vorschuß lediglich im Vertrauen auf die ordnungsmäßige Ausführung des Auftrages, den der Exporteur von seinem Kunden erhalten hat.

Als letzte Haupt-Akkreditivart ist noch das sogenannte „revolving" Akkreditiv zu nennen, das in der Praxis auch vielfach „rotierendes", „roulierendes" oder „permanentes" Akkreditiv heißt. Es ist dies ein Akkreditiv, welches auf einen bestimmten Höchstbetrag gestellt ist und immer wieder vom Begünstigten in Anspruch genommen werden kann, so oft und sobald er die erfoderlichen Dokumente beibringt. — Praktisch kommt es manchmal bei solchen Geschäften vor, bei denen der Exporteur in regelmäßigem Abstand eine bestimmte Ware zu liefern hat, welche wert- und mengenmäßig stets eine festliegende Größe hat. Wenn aber derartige Dauerlieferungen stattfinden, wird nicht anzunehmen sein, daß Exporteur und Importeur das Akkreditiv als Zahlungsbedingung ausmachen, vielmehr werden sie sich auf irgendeine andere Zahlungsform einigen, die nicht so sehr das gegenseitige Mißtrauen zum Ausdruck bringt, wie das Akkreditiv. Das Mißtrauen ist darin zu erblicken, daß der Exporteur sofort nach Verschiffung sein Geld erhalten will, und daß der Importeur gegen sofortige Ausfolgung aller möglichen Dokumente[14]) die Sicherstellung seiner Vorleistung erreichen will.

Der Vollständigkeit wegen müssen wir jetzt noch kurz auf einen Kredit minderer Bedeutung — das Vinkulationsgeschäft — eingehen:

Das Vinkulationsgeschäft kommt nur im Europa-Export vor und bedeutet eine Bevorschussung von Waren, die mit der Eisenbahn befördert werden. Das hierbei auftretende Dokument ist der Duplikatfrachtbrief, der — wie oben gezeigt — nicht die Ware repräsentiert und daher auch nicht ein Mittel sein kann, das Eigentum an der Ware zu übertragen. Die Bank, die die Bevorschussung übernimmt, läßt sich daher in einem „Vinkulationsschreiben" die Ware zur Sicherung übereignen und händigt den Duplikatfrachtbrief erst gegen Bezahlung dem Kunden aus. Der gesamte Vorgang sieht folgendermaßen aus:

Der inländische Exporteur kauft für den ausländischen Importeur Waren ein, und bezahlt seinen Lieferanten mit dem von der Bank vorgeschossenen Gelde. Die Bank erhält dafür das Übereignungsschreiben und den Duplikatfrachtbrief, der auch ihren Namen als Absender trägt. Als Empfänger ist auf dem Frachtbrief der Korres-

[14]) Als solche kommen außer dem Haupt-Warendokument ein großer Teil der oben S. 11 aufgeführten Begleitpapiere in Frage.

pondent oder die Filiale der Bank angegeben, und die Empfängerbank übereignet die Waren dem Importeur nur gegen Zahlung des Kaufpreises. Nach dieser Abwicklung verrechnet dann die Bank mit dem Kreditnehmer.

Zusammenfassend können wir feststellen, daß bei der Export-Finanzierung zwei Gruppen von Krediten vorherrschen, und zwar

1. Die Trassierungskredite mit den verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten und
2. das Akkreditiv mit seinen Unterarten.

Um die erörterten Kreditarten, die teilweise sehr ähnlichen Charakter aufweisen, zu veranschaulichen, gibt das nachfolgende Schema eine Übersicht über die Beziehungen zwischen Exporteur, Banken und Importeur.

Export-Kreditversicherung.

Im engsten Zusammenhang mit der Kreditgewährung im Exportgeschäft steht die Frage der Gefahrtragung bei der Ausfuhrfinanzierung, die bei der oftmals sehr geringen Verdienstspanne das Zustandekommen vieler Aufträge in Zweifel stellt.

Die beim Export auftretenden Risiken sind verschiedenartiger Natur und können zum Teil durch Versicherung bei einer der bekannten allgemeinen Versicherungsgesellschaften gedeckt werden. Vor allem ist es das mit dem Transport der Ware direkt verbundene Risiko der Verschlechterung, Quantitäts-Verminderung oder des totalen Verlustes der Ware, das durch die sogenannten Transportpolicen versichert wird. Ferner besteht die Gefahr der Annahmeverweigerung seitens des Kunden, das Risiko der Unverkäuflichkeit der Ware u. a. m., jedoch interessieren uns diese Risiken nicht so sehr, wie gerade die mit der Investierung des Geldkapitals unmittelbar verbundene Gefahr der Einbuße bzw. Vermögensverminderung, die in der Zahlungseinstellung des Kunden ihren Ausdruck findet.

Hiermit ist nicht gesagt, daß die Zahlungseinstellung in jedem Falle auf Zahlungsunfähigkeit des Käufers beruhen muß, sondern es können ebensogut politische Momente im Lande des Importeurs die Ursache der ausgefallenen Leistung sein. Trotzdem ist bei der Finanzierung in erster Linie auf die persönlichen Risiko-Ursachen das Augenmerk zu richten und die Kreditwürdigkeit des Importeurs genau zu prüfen.

Das Kreditrisiko kommt natürlich nur bei den Finanzierungsformen in Betracht, bei denen der Käufer nicht vorleistet oder nicht Zug um Zug zahlt (Akkreditiv). Außer beim offenen Kredit tritt bei allen übrigen erörterten Kreditarten überdies noch eine gewisse Minderung des Kreditrisikos für den Exporteur insofern ein, als er

Kreditart	Beteiligte Banken und Länder	Vorgang	Kredithöhe	eigentlicher Finanzierungsträger
Kontokorrentkredit	Exporteurbank und Exportland	Exporteur genießt einen offenen Kredit in bestimmter Höhe (manchmal durch Sicherheiten gedeckt).	Kontingent je nach Bonität des Exporteurs	Exporteur
Diskontkredit	Exporteurbank, Dikontbank Exportland, Importland oder Drittld.	Exporteur trassiert auf seinen Kunden. Nach Akzept wird diese Dokumententratte von der Exporteurbank diskontiert und eventuell an eine Diskontbank weitergegeben.	100% Diskont und Bankprovision	Exporteur
Trattenbevorschussung	Exporteurbank und Exportland	Die vom Exporteur auf den Kunden gezogene Dokumententratte wird von der Exporteurbank bevorschußt.	40—90% des Trattenbetrages	Exporteur
Unechter Rembours	Exporteurbank, Akzeptbank, Exportland Drittland	Exporteur zieht Finanztratte auf Exporteurbank, — oder durch deren Vermittlung auf eine Akzeptbank in einem Drittlande, in Höhe eines von der Exporteurbank festgesetzten Vorschusses. Diesen Wechsel kann er dann an beliebiger Stelle diskontieren lassen.	40—90% des Betrages der Dokumententratte	Exporteur
Echter Rembours	Rembours-Bank Beliebiges Land.	Exporteur zieht Dokumententratte auf Rembourshank (die ihm von seinem Kunden aufgegeben wurde) und erhält gegen Aushändigung der Dokumente deren Akzept. Diesen Wechsel kann er an beliebiger Stelle diskontieren lassen.	100% Diskont	Importeur
Negotiationskredit	Importeurbank — Importland oder Drittland	Exporteur zieht Dokumententratte auf seinen Kunden und reicht sie der Importeurbank ein, welche sie ankauft.	100%	Importeur
Akkreditiv	Importeurbank Exporteurland od. Drittland (ausnahmsweise Importeurland)	Exporteur reicht der Importeurbank die vorgeschriebenen Dokumente nebst Faktura ein und erhält daraufhin den Fakturenbetrag ausgezahlt.	100%	Importeur

ja entweder durch die Dokumente, bzw. später durch das Akzept des Kunden oder dessen Bank gesichert ist. Abgesehen von dieser sehr bedingten Sicherung ergibt sich oft die Notwendigkeit, das Risiko stärker zu vermindern, zumal größere Verluste den oft nur mit relativ geringem Eigenkapital arbeitenden Exporteur in seiner Existenz stark gefährden können. Aus diesem Grunde verlangen auch die Banken, die Exportkredite gewähren, außer den ihnen übergebenen Dokumenten und Wechseln vielfach noch die Sicherungsübereignung anderer Vermögenswerte des Exporteurs, der dadurch unter Umständen sehr schädigende Einbußen seiner Aktionsfähigkeit und Kreditwürdigkeit erleidet. Auf Grund dieser Tatsachen wurde daher die Forderung sowohl der Exporteure, als auch der Banken immer dringlicher, durch eine allgemeine Export-Kredit-Versicherung hier in dem Sinne eine Verbesserung zu schaffen, daß dem Exporteur das Kreditrisiko gegen Zahlung einer erträglichen Prämie ganz, oder mindestens teilweise, abgenommen werde.

Bereits um die Mitte des vorigen Jahrhunderts wurde in Bremen der Versuch unternommen, eine Export-Kredit-Versicherung zu errichten, jedoch scheiterte das Unternehmen bald nach seiner Gründung[15]).

Die Idee tauchte in England wieder auf; schon vor dem Weltkrieg wurden dort Export-Kredit-Versicherungs-Verträge in geringem Umfange abgeschlossen. Das englische System griff dann auch nach Deutschland über, wo es in Hamburg von der „Globus"-Gesellschaft betrieben wurde. Die Bedingungen der Versicherer waren aber derart, daß sie keinen Anreiz für den Exporteur bildeten. — Nach dem Kriege war dann in Deutschland das Bedürfnis nach einer Export-Kredit-Versicherung nicht vorhanden, da während der Inflationsperiode von den ausländischen Käufern keine Kredite in Anspruch genommen wurden. Erst nach der Inflation wurde der Ruf nach einer derartigen Versicherung wieder laut, und nun nahm man den Aufbau einer entsprechenden Organisation mit staatlicher Hilfe in Angriff. Der zu diesem Zweck von der Regierung ausgearbeitete Plan stieß bei den Hamburger Exporteuren auf heftigen Widerstand, so daß sich bei der endgültigen Regelung zwei Systeme[16]) herausbildeten, die in dem Plan A (Berliner Plan) und dem Plan B (Hamburger Plan) ihren Ausdruck fanden. (Hierauf wird später noch einzugehen sein.)

Die Einführung einer Export-Kredit-Versicherung in Deutschland beruhte auf der Überlegung, daß der Exporteur durch Entlastung vom

---

[15]) Cf. auch im Folgenden: Goldschmidt a.a.O. S. 51.

[16]) Abgesehen von dem dritten System der Kreditversicherung für Rußlandgeschäfte.

Kreditrisiko der Kundschaft längere Kreditfristen einräumen könnte, sodaß man auf diese Weise eine Steigerung der Ausfuhr erwarten durfte. — Schon aus diesem Interesse an der Ausfuhrförderung läßt sich die Beteiligung des Reichs bei der Errichtung der Versicherung erklären. Man kann sich auch kaum vorstellen, daß es damals (1925/1926) zur Gründung einer Versicherungsgesellschaft allein aus privater Initiative und privaten Mitteln gekommen wäre; es bestand ja so gut wie gar keine Erfahrung auf diesem Gebiete, sodaß ohne Reichshilfe nicht hätte gearbeitet werden können. Endlich mußten sich auch die Prämien in erträglichen Grenzen halten, um die Inanspruchnahme der Versicherung nicht von vorne herein unmöglich zu machen.

Das Reich hatte zu diesem Zweck einen Vertrag mit der „Hermes Kreditversicherungsbank A.-G. Berlin" einerseits und der „Frankfurter Allgemeinen Versicherungs A.-G. Frankfurt" andererseits abgeschlossen. Nach diesem Vertrage stellt das Reich aus Mitteln der produktiven Erwerbslosenfürsorge einen Fonds von 10 Millionen RM. zur Verfügung, der aus den hereinkommenden Prämien allmählich auf 80 Millionen RM. anwachsen soll.

Die Verteilung der Prämien auf die beiden genannten Gesellschaften, auf das Reich, sowie auf die Rückversicherer geschieht nach dem jeweiligen Anteil am Risiko. Beim normalen Versicherungsfall trägt das Reich die Hälfte der fälligen Versicherungssumme, während es das Katastrophenrisiko[17]) ganz übernommen hat. Der Versicherungsnehmer hat lediglich mit der Gesellschaft (nicht mit dem Reich) zu kontrahieren, und als solche kommt seit dem Zusammenbruch der „F a v a g" im Jahre 1929 nur noch die „H e r m e s" in Betracht. — Der Vertrag zwischen Reich und Hermes wurde im Jahre 1933 erneuert, wobei die Hauptversicherungsarten grndsätzlich weitergeführt werden.

Der Versicherungsschutz ist für alle Fälle der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners möglich, jedoch ist er ausgeschlossen bei bloßer Zahlungs-Unwilligkeit desselben oder bei Annahmeverweigerung[18]). Um den Exporteur davon zurückzuhalten, leichtsinnig Kredite zu gewähren, ist außerdem noch eine V o r h a f t u n g und eine S e l b s t b e t e i l i g u n g für ihn vorgesehen. Seit 1928 besteht die Vorhaftung in Höhe von 12,5 % (bis dahin 33⅓ %), d. h. also, daß der Versicherungsnehmer bei eintretendem Versicherungsfall zunächst 12,5 % des Fakturenbetrages selbst tragen muß. Weiterhin haftet er als Selbst-

[17]) Katastrophenrisiko ist der Ausfall der Forderung gegen den Kunden im Falle der Uneinbringlichkeit die durch Krieg, Revolution, staatliche Maßnahmen etc. bedingt ist.

[18]) Vergl. weiter unten: Plan A und Plan B.

beteiliger für 20—33⅓ % desjenigen Betrages, der dann noch von der Gesellschaft zu zahlen wäre. Die Höhe der Selbstbeteiligung richtet sich innerhalb der 20—33⅓ % je nach der Art des Kredits und dem Lande, nach welchem exportiert wurde. Hierauf näher einzugehen können wir uns versagen, da ja nur gezeigt werden sollte, daß das Risiko, welches den Exporteur trifft, trotz Abschluß einer Kreditversicherung immer noch derartig hoch ist, daß eine wesentliche Erleichterung und Förderung des Exports hierdurch kaum erreichbar erscheint. Hinzu kommt das sehr scharfe Vorgehen der Versicherungs-Gesellschaft, sobald sich ein Verlust zeigt. Wenn man sich die nachstehenden Zahlen[19]) der versicherten Risiken und die Leistungen der Export-Kredit-Versicherung im Vergleich zum gesamten deutschen Export ansieht, so findet man das Gesagte einwandfrei bestätigt.

Zeit	ausgezahlte Entschädigungen RM.
1. 4. 27 bis 31. 3. 28	73 000
1. 4. 28 bis 31. 3. 29	139 000
1. 4. 29 bis 31. 3. 30	252 000

Zeit	versicherte Umsätze Mill. RM.
1. 7. 28 bis 30. 6. 29	79,8
1. 7. 29 bis 30. 6. 30	94,6

Zeit	Anzahl der gedeckten ausländischen Kunden
30. 6. 28	ca. 22 000
30. 6. 29	ca. 57 000
2. 1. 31	über 100 000

Deutsche Ausfuhr in Mill. RM.	
1927	11 746
1928	13 228
1929	14 215
1930	12 656

Aus den Zahlen geht zwar hervor, daß die Export-Kredit-Versicherung eine relativ bedeutende Steigerung erfahren hat[20]), gleichzeitig zeigt sich aber, daß das Verhältnis der tatsächlich exportierten Waren zu der durch Versicherung gedeckten Ausfuhr nur sehr gering ist und mit den entsprechenden Zahlen des Auslandes gar nicht verglichen werden kann.

Um die Export-Kreditversicherung zu einer Einrichtung zu machen, die sämtlichen Exporteuren einen Vorteil bietet, müssen —

[19]) Die Zahlen sind der Industrie- und Handels-Zeitung Nr. 22 v. 26. 2. 1931 entnommen.

[20]) Für die Jahre 1931—1933 hat die Hermes keine Zahlen bekannt gegeben; es ist anzunehmen, daß sich das Geschäft in diesen beiden Jahren sehr ungünstig entwickelt hat, da die Versicherungsfälle häufiger eingetreten sind. Nach Druck dieser Zeilen ist eine Veröffentlichung erfolgt, die diese Annahme bestätigt.

sobald es die angesammelten Rücklagen zulassen — die hohen Vorhaftungs- und Selbstbeteiligungssätze ganz erheblich gesenkt werden. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, daß diese Anteile eine gewisse Höhe dennoch nicht unterschreiten dürfen, um den Exporteur nicht zu leichtfertigen Geschäften zu verleiten. An welcher Stelle der optimale Punkt liegt, läßt sich vorläufig nicht ermitteln, da die notwendige Erfahrung auf diesem Gebiete noch nicht gesammelt ist. Schon jetzt kann man aber feststellen, daß die augenblicklich bestehenden Sätze zu hoch sind, um die angestrebten volkswirtschaftlichen Vorteile zu erreichen[21]).

Um das Bild zu vervollständigen, müssen wir noch kurz auf die praktische Handhabung der Export-Kredit-Versicherung eingehen. — Wie bereits weiter oben gezeigt wurde, haben sich bei der Errichtung der Export-Kredit-Versicherung zwei Systeme ergeben, die in der Form des Planes A (Berliner Plan) und Plan B (Hamburger Plan) als Versicherungsbedingungen der „Hermes" bekannt wurden.

Plan A umfaßt die Bedingungen, die infolge Nichtzahlen-Könnens des ausländischen Schuldners eintreten. Die Unmöglichkeit der Forderungs-Einbringung muß eindeutig feststehen und nachgewiesen werden. Der Versicherungsfall umschließt als Gründe der Zahlungsunfähigkeit sowohl Konkurs, Vergleich und sonstige in der Person des Schuldners vorliegende Umstände, als auch das Katastrophenrisiko, durch welches trotz Zahlungsfähigkeit des Schuldners die Überweisung der Zahlung verhindert wird. Weiterhin sind im Plan A die Selbstbeteiligung, Versicherungsfähigkeit, Laufzeit u. a. m. geregelt.

Plan B, der auf Grund der Opposition der Hamburger Exporteure aufgestellt worden ist, geht von der Überlegung aus, daß die privatwirtschaftlichen Interessen des Exporteurs durch Risikoübernahme des Staates gefährdet seien. Der Exporteur soll zwar das Risiko voll tragen, aber es gibt dennoch eine Möglichkeit, die Export-Kredit-Versicherung der Exportfinanzierung dienlich zu machen. Diese Möglichkeit besteht darin, daß sich der Exporteur zugunsten seiner Bank, die ihn finanziert, versichert. Der Plan B sieht also — im Gegensatz zu Plan A — nicht die Versicherung eines bestimmten ausländischen Schuldners vor, sondern der Exporteur bzw. der ihm von der Bank gegebene Kredit wird versichert, wobei die Bank der Begünstigte ist. Der Versicherungsfall ist dann als eingetreten anzusehen, wenn der Exporteur infolge Uneinbringlichkeit seiner Auslandsforderungen nicht mehr imstande ist, den ihm von der Bank gewährten Vorschuß abzudecken. — Die Versicherung nach Plan B bedeutet also, daß der

[21]) Über die Kosten der Export-Kredit-Versicherung siehe S. 39

Exporteur das Risiko seines Konkurses gegenüber seiner Bankverbindung weitgehend ausschließt. Da die Bank bei Eintritt des Versicherungsfalles überdies nur zwei Drittel ihres Verlustes ersetzt bekommt, hat sich die Export-Kredit-Versicherung nach Plan B nicht eingeführt.

Dagegen entwickelte sich — wie aus der obenstehenden Übersicht hervorgeht — die Versicherung nach Plan A besser, besonders, da neben der Einzelversicherung noch die Bündelversicherung möglich geworden ist. Während die Einzelversicherung lediglich das Risiko deckt, welches sich aus dem Geschäft mit einem bestimmten Kunden ergibt, deckt die Bündelversicherung sämtliche Geschäfte, die ein Exporteur mit einem Kundenkreis innerhalb bestimmter Länder tätigt. — Zu diesem Zwecke muß er der „Hermes" seine Kundenliste einreichen, von der die „Hermes" von vorne herein die schlechten Risiken ausscheidet, so daß nur die besten und mittleren Risiken, und diese wiederum nur bis zu einem bestimmten Kredithöchstbetrage, gedeckt werden. Diese Methode hat den Vorteil, daß der Exporteur infolge der Risikenmischung eine geringere Prämie bezahlen muß, als bei der Einzelversicherung. Die Bedingungen über Vorhaftung und Selbstbeteiligung greifen auch bei der Bündelversicherung Platz; das weiter oben Gesagte bezüglich des zu geringen Anreizes gilt daher in gleichem Maße für die Bündelversicherung wie für die gesamte Export-Kredit-Versicherung.

Die Finanzierungskosten.

Infolge der Kapitalknappheit lag in Deutschland das Zinsniveau viel höher als im Ausland; die hohen Raten spiegelten sich natürlich auf dem Geldmarkt wieder, so daß der Exporteur (um seine Kosten zu senken und konkurrenzfähig bleiben zu können) die ausländischen Geldmärkte aufsuchen mußte. Die Bereitwilligkeit der Londoner und New-Yorker Akzeptbanken und die Vermittlertätigkeit der deutschen Banken erleichterten ihm diesen Weg.

Außer den Zinsen bilden weiterhin die verschiedenen Bankprovisionen und Stempelgebühren Kostenarten, die der Exporteur bei der Kalkulation des Warenpreises zu berücksichtigen hat, sofern sie nicht vom Kunden gesondert bezahlt werden. Auf irgendeine Weise findet natürlich die Überwälzung der Finanzierungskosten auf den ausländischen Importeur statt, wobei wir drei Arten unterscheiden müssen:

1. Die Kosten sind für den Kunden unsichtbar im Preise der Ware enthalten.
2. Die auf den Kunden gezogene Tratte ist mit Zinsklausel versehen, welche besagt, daß der Trattenbetrag am Fälligkeits-

tage zuzüglich derjenigen Zinsen zu zahlen ist, die vom Ausstellungstag bis zur Rückkehr des Geldes beim Exporteur, aufgelaufen sind. In diesem Falle werden lediglich die übrigen Kosten (Bankprovision usw.) in den Warenpreis einkalkuliert[22]).

3. Die Zinsen und Bankspesen werden dem Kunden sichtbar berechnet.

Die zuletzt genannte Art ist im Übersee-Geschäft häufig zu beobachten, wo die Kosten-Überwälzung in der Form des „Zwei-Fakturen-Systems" deutlich in Erscheinung tritt. In der Praxis wird das System so gehandhabt, daß der Exporteur zunächst die Ware beim Verlassen der Fabrik dem Kunden fakturiert, ohne irgendwelche Spesen zu berücksichtigen. Dies ist die sogenannte „Vor-Faktura". — Nachdem die Ware im Verschiffungshafen abgefertigt und an Bord übernommen ist, wird die zweite Rechnung, die sogenannte „Schluß-Faktura" für den Kunden aufgemacht. In der Schluß-Faktura bildet die Endsumme der Vor-Faktura den ersten Posten; es folgen (bei Verkäufen ab Fabrik) die f o b -Spesen, Seefracht, Transportversicherung, und zum Schluß werden in zwei gesonderten Posten die Zinsen und die Bank-Spesen berechnet. Obwohl der Exporteur die Finanzierungskosten in diesem Falle dem Kunden gesondert aufgibt, muß er sie oft noch zum Teil selbst tragen bzw. im Preise der Ware berücksichtigen, weil er dem Kunden in den meisten Fällen nicht die gleichen hohen Zinsen berechnen kann, die er selbst zu zahlen hat. Es wurde schon an anderer Stelle gesagt, daß vor dem Kriege die Zinsberechnung für den Exporteur einen Sonderverdienst bedeutete, während heute, infolge der billigeren ausländischen Zinssätze, an diesem Posten ein Gewinn nicht mehr möglich ist. — Wenn der Exporteur ausschließlich auf inländischen Kredit angewiesen ist, so muß er mit einem Zinssatz rechnen, der u. U. bis zu 4 % über Reichsbank-Diskont liegt. Hinzu kommen der Wechsel-Stempel und die Provisionen, die unter den verschiedensten Namen und in großer Anzahl auftreten. Als Hauptarten derartiger Provisionen, die von der Bank in Prozent oder pro Mille des beanspruchten Kredits beberechnet werden, seien die folgenden genannt:

1. Die Umsatzprovision, als Entgelt für die Arbeit, die mit der Führung des Kontos verbunden ist.
2. Die Bereitstellungsprovision, die dafür gezahlt wird, daß die Bank einen Kredit zur Verfügung stellt, der sie

[22]) Nach deutschem Wechselrecht war die Zinsklausel nicht möglich. Nach dem neuen Wechselrecht ist eine Zinsklausel bei Sicht- und Nach-Sicht-Wechseln möglich. Sie wird häufig bei Negotiationswechseln auf Ostasien eingesetzt.

in ihrer Dispositionsfreiheit beengt, auch wenn er nicht voll ausgenutzt wird.

3. Die Akzeptprovision für die Unterschrift und das damit verbundene Risiko.
4. Die Diskontprovision, die außer dem in Anrechnung gelangenden Diskontsatz zu zahlen ist.
5. Die Inkassoprovision, als Entgelt für die Mühewaltung, die durch die Vornahme des Inkassos bedingt ist.

Die Höhe dieser Provisionen und ihre Berechnung im Einzelfall hängt natürlich von den Vereinbarungen ab, die der Exporteur mit seiner Bank getroffen hat.

Generell können wir für die Kreditkosten feststellen, daß sie sich aus den drei Faktoren: Zinsen, Provisionen und Spesen zusammensetzen, und daß die Größe dieser Faktoren abhängig ist von der Höhe und der Art des Kredits, von der Bonität des Kreditrechnet werden, seien die folgenden genannt:
nehmers, von den Zinssätzen des kreditgewährenden Landes, sowie der Art der Sicherung (bzw. Höhe des Risikos).

Eine genaue Berechnung der Kosten für die einzelnen Kreditarten läßt sich natürlich nicht durchführen, da die aufgezählten Faktoren in jedem Falle verschieden gelagert sind. — Wenn wir dennoch versuchen, die Finanzierungskosten bei den einzelnen Kreditarten festzustellen, so kann das nur in der Weise geschehen, daß die jeweils in Frage kommenden Kosten zusammengestellt und in ihrer ungefähren Größe angegeben werden.

Die Kosten bei den einzelnen Kreditarten.

Am teuersten von allen Kreditarten ist der Konto-Korrent-Kredit, der aber auf der anderen Seite dem Exporteur die größtmögliche Bewegungsfreiheit gestattet. Die reinen Zinsen kommen ungefähr in Höhe des jeweiligen Lombardsatzes der Reichsbank in Anrechnung, jedoch wird meistens vereinbart, daß der Zins nie unter eine bestimmte Höhe sinken darf, die ungefähr bei 4—5 % angenommen werden kann. Die Haben-Zinsen liegen je nach Höhe des Reichsbank-Diskonts 1—2 % unter demselben. Außer dem Zins in ca-Höhe des Reichsbank-Lombards sind noch zu zahlen:

1. Kreditprovision von etwa $^1/_8$—¼ % pro Monat, was 1½ bis 3 % p. a. entspricht.
2. Umsatzprovision, die vom höchsten Debetsaldo mit ¼—½ % berechnet wird.

Schwieriger als beim Konto-Korrent-Kredit liegt die Kostenfrage beim Diskontkredit, für den sich einheitliche Normen nur

innerhalb sehr großer Grenzen aufstellen lassen. Die Hauptkosten sind im Diskontsatz verkörpert, der fast niemals die gleiche Höhe wie der offizielle Satz der Notenbank hat. — Er ist weitgehend abhängig von der Qualität der Unterschriften — d. h. vom Risiko — und von der Liquidität der diskontierenden Bank. Aus diesem Grunde kann der Reichsbankdiskont nur einen ungefähren Richtpunkt bedeuten, denn der in Abzug gelangende Diskont wird je nach der Größe der aufgezählten Faktoren über oder unter dem offiziellen Satz liegen.

Für Firmen, die als kreditwürdig bekannt sind, wird man mit einem Satz rechnen können, der zwischen Privatdiskont und Reichsbankdiskont liegt. Dazu kommen noch eine Diskontprovision von etwa $^1/_8$ % pro Monat und die Kosten für den Wechselstempel, die für Auslandswechsel ½ ‰ betragen[23]).

Über die Kosten der Trattenbevorschussung feste Sätze aufzustellen ist noch weniger möglich, als beim Diskontkredit. Wir können hier lediglich die Faktoren aufzählen, die für die Gesamtkosten in Frage kommen, nicht aber Zahlen, die ein festes Bild geben, für die Größe der einzelnen Faktoren nennen. — Zunächst kommt natürlich der laufende Zins in Anrechnung, der sich meist nach dem Reichsbankdiskont richtet und in dessen ungefährer Höhe berechnet wird. Die Zinsen sind solange zu zahlen, bis der Gegenwert der bevorschußten Tratte bei der Bank eintrifft; erst dann wird die Bevorschussung endgültig abgerechnet. — Außer dem Zins wird vom Exporteur in der Regel noch eine Provision zu zahlen sein, die als Entgelt für die Arbeit der Bank gedacht ist und auch das Kapitalrisiko berücksichtigen soll. Diese Provision ist nicht zu verwechseln mit der Inkassoprovision, deren Bedeutung weiter oben (S. 34 f) gezeigt worden ist. Bei sehr guten Exporteuren kommt es zuweilen vor, daß die Bank völlig auf die einfache Provision verzichtet und nur den Zins und eine Inkassoprovision verlangt. In diesem Falle wird dann der Zins 1—2 % über dem jeweiligen Reichsbankdiskont liegen und somit der Bank, die sich weit billigeres Geld beschaffen kann, einen angemessenen Nutzen lassen. Die Portospesen usw., welche bloß die tatsächlichen Auslagen der Bank darstellen, gehen in jedem Falle zu Lasten des Kreditnehmers, und werden ihm gesondert in Rechnung gestellt.

Die Kosten des Akzeptkredits, dessen Identität mit dem „unechten Rembours" wir bereits festgestellt haben, richten sich in der Hauptsache danach, in welchem Lande er in Anspruch genommen wird. Als Hauptbestandteil muß nämlich der jeweilige Privatdiskontsatz desjenigen Landes gerechnet werden, in welchem das Bank-

[23]) Sicht-Wechsel auf das Ausland zahlen keine Wechsel-Steuer.

Akzept diskontiert wird. Hat z. B. die Exporteur-Bank ihrem Kunden das Akzept selbst gegeben, so wird man mit dem deutschen Privatdiskontsatz zuzüglich etwa 2% Akzeptprovision rechnen müssen, Handelt es sich dagegen um das Akzept einer ausländischen Bank, welches der Exporteur durch Vermittlung seiner Bankverbindung erhalten hat, so kann der Exporteur den Wechsel mit Leichtigkeit auf dem ausländischen Privatdiskont-Markt unterbringen, der wesentlich billigere Raten aufweist, als der inländische Markt[24]).

Wie die Enquete[25]) zeigt, muß die vermittelnde deutsche Bank der akzeptierenden Auslandsbank eine Provision dafür zahlen, daß ihrem Kunden ein Akzeptkredit eingeräumt wird. Diese Provision liegt im Durchschnitt bei 1 %, und der Verdienst, den die deutsche Bank bei der Transaktion hat, ergibt sich aus der Differenz zwischen der selbst gezahlten und der dem Kunden berechneten Provision. Letztere beläuft sich auf etwa 2 %, so daß der Verdienst der Bank bei der Vermittlung des Auslandsakzepts nur etwa 1% beträgt, während sie bei Hergabe ihres eigenen Akzepts 2 % verdienen würde. Dem Exporteur ist daher mehr daran gelegen, ein Auslandsakzept zu erhalten, da ihm ja die Marge zwischen in- und ausländischem Privatdiskont zugute kommt. Die Differenz betrug in den letzten Jahren manchmal bis zu 5 %, was eine im Interesse des Exports liegende, erhebliche Kreditverbilligung bedeutet[26]).

Außer Diskontsatz und Akzeptprovision kommen zu den Kreditkosten — wie bei allen Trassierungskrediten — noch Wechselstempel und Spesen hinzu.

Am billigsten für den Exporteur ist natürlich der echte Rembourskredit, da es sich hierbei um einen Kredit handelt, der eigentlich dem Importeur gegeben wird, so daß auch der Importeur die Hauptkosten zu tragen hat. Wie gezeigt wurde, nützt der Exporteur diesen Kredit in der Weise aus, daß er auf die Rembours-Bank zieht und sich deren Akzept diskontieren läßt. Da die Rembours-Banken stets weltbekannte Häuser sind, ist die Diskontierung eines derartigen Akzepts überall zum Privatsatz möglich und der Exporteur kann sich den jeweils billigsten Platz aussuchen. Für den Importeur kommen natürlich Zinsen, Remboursprovision und Spesen seitens der Rembours-Bank in Anrechnung, doch interessieren uns Einzelheiten hierüber in diesem Zusammenhange nicht, da es sich dann ja bereits um Importfinanzierungskosten handeln würde.

---

[24]) Siehe Tabelle auf Seite 48.

[25]) Enquete, 5. Unterausschuß, Band 2, Bankkredit Berlin 1930, Seite 90 ff.

[26]) Zahlenmäßige Vergleiche hierüber siehe Seite 49.

Auch bei den Kosten für den Negotiationskredit und für das Akkreditiv wollen wir aus dem gleichen Grunde nur diejenigen Kosten feststellen, die den Exporteur treffen.

Falls der Negotiationskredit in Form eines 100prozentigen Ankaufs durch die Importeur-Bank vorkommt, dann hat der Exporteur lediglich geringe Spesen für Aufnahme und Prüfung der Dokumente zu zahlen. Ist es dagegen ein Negotiationskredit, bei welchem die Importeur-Bank den Ankauf in Form einer Diskontierung vornimmt, so muß der Exporteur in der Regel noch den vollen offiziellen Diskontsatz des Landes der Importeur-Bank, zahlen.

Auch bei der Ausnutzung eines Akkreditivs entstehen für den Exporteur keine erheblichen Kosten. Er wird — genau wie beim 100prozentigen Negotiationskredit — nur die Spesen zu tragen haben, die die Bank für die Hereinnahme der Dokumente erhebt.

Die Versicherungskosten.

Zu den eigentlichen Kreditkosten treten in den meisten Fällen noch die mit der Finanzierung mittelbar zusammenhängenden Versicherungskosten. Als solche kommen neben der Transport-Versicherung auch zuweilen die der Kredit-Versicherung in Betracht.

Die Prämienhöhe bei der Transportversicherung ist unterschiedlich nicht nur in bezug auf die verschiedenen Versicherungsgesellschaften, sondern auch in bezug auf die Ware selbst. Abgesehen von sonstigen Vorteilen, wird der Exporteur seine sämtlichen Versendungen auf „Generalpolice" bei einer Gesellschaft versichern und eine bestimmte Prämie hierfür vereinbaren, nachdem die Versicherungs-Gesellschaft von der Art der regelmäßig zur Versendung gelangenden Waren Kenntnis genommen hat. — Die Versicherung jeder einzelnen Versicherung erfolgt dann durch ein „Versicherungs-Zertifikat" (S. 11), in der Hauptsache nur Markierung, Gewicht und Bestimmungsort der Ware enthält und im übrigen auf die Bedingungen der General-Police Bezug nimmt. Als Beispiel für die Prämienhöhe sei ein Satz genannt, der für den Exporthandel mit den verschiedensten Konsumgütern berechnet wird: Er beträgt 1 % plus $3^0/_{00}$ des jeweiligen Versicherungswertes. Bei Versicherungen auf Einzel-Police sind die Sätze wegen der fehlenden Risiken-Mischung selbstverständlich höher, als bei Versicherung auf General-Police.

Wie wir gesehen haben, weist auch die Export-Kredit-Versicherung die Teilung in Einzelversicherungen und Generalversicherungen (Bündelversicherung) auf, jedoch würde es zu weit führen, das komplizierte Berechnungssystem für die beiden Typen hier darzulegen. Wir wollen daher lediglich die Prämien in großen

Zügen nennen, ohne auf Prolongationen, Bereitstellungen, Eigenvorrisiko usw. einzugehen.

Die Prämie wird stets auf den vollen Fakturenbetrag gerechnet, d. h. also, die Selbstbeteiligung und Vorhaftung werden nicht berücksichtigt. Bei Einzelversicherungen beträgt sie für mittelfristige Geschäfte (Laufzeit nicht länger als 4½ Monate) durchschnittlich 1⅓ % und bei Bündelversicherungen, je nach Übereinkunft, 1 % und weniger. Diese Sätze bedeuten eine wesentliche Verbilligung gegenüber den Anfangsjahren, denn während man bei einer Versicherung bis zu 12 Monaten noch im Jahre 1928 mit etwa 5 % rechnen mußte, beträgt die Prämie hierfür heute nur mehr etwa 3½ %. Die Tendenz geht weiter dahin, die Prämien und Selbstbeteiligungssätze immer mehr zu senken, um den Exporteuren Anreiz zu bieten, sich des Kapitalrisikos für geringe Kosten zu entledigen. Man hofft hierdurch das volkswirtschaftliche Ziel der Export-Kredit-Versicherung zu erreichen, durch Risikenverteilung auf breiter Basis, ausfuhrfördernd zu wirken, ohne dabei die Voraussetzungen außer Acht zu lassen, daß mit der Befreiung vom Risiko, der Exporteur keinesfalls dazu verleitet werden darf, leichtfertig Kredit zu geben.

Mit dem Kapitel über die „Praxis der Exportfinanzierung" können wir nunmehr abschließen, nachdem wir in großen Zügen die wesentlichsten Momente der technischen Durchführung erörtert haben. Die praktische Handhabung während der einzelnen Stadien des Geschäfts, das Ineinandergreifen von Produktion, Handel und Spedition haben gezeigt, wie die Banken in jedem Augenblick in irgendeiner Form vermittelnd beim Ablauf des Warenaustauschs beteiligt sind; auf der anderen Seite trat die internationale wirtschaftliche Verflechtung deutlich hervor, die mit dem Warenaustausch der einzelnen Volkswirtschaften untereinander und dessen Finanzierung entsteht. Nicht nur Export- und Importland stehen bei jeder einzelnen Warenversendung in engster Verbindung, sondern in der Regel sind hieran auch weiter außenstehende Länder beteiligt, die auf dem Wege über die Geldmärkte eingeschaltet werden.

Aus diesem Grunde muß bei der anschließenden Betrachtung über die Entwicklung der deutschen Ausfuhrfinanzierung vor allem auf die Beziehungen Deutschlands zu seinen Absatzländern einerseits und zu den internationalen Kapitalmärkten andererseits eingegangen werden. Die Wandlungen, die sich in diesen Beziehungen vollzogen haben und die hieraus resultierenden Wirkungen und Probleme für die deutsche Exportfinanzierung, sollen im folgenden dargelegt werden.

Deutschlands Stellung vor und nach dem Kriege.

Die Finanzierung des deutschen Außenhandels hat durch den Weltkrieg eine vollkommene Veränderung erfahren. In der Vorkriegszeit war Deutschland ein kapitalstarkes Gläubigerland, welches in stets wachsendem Umfange die Finanzierung seines Außenhandels selbst vornahm. Die deutsche Mark war eine im Ausland gefragte Valuta, zudem versuchten unsere Auslandsbanken, die Finanzierung des internationalen Warenhandels mit dem Akzept der deutschen Banken in Verbindung zu bringen. Der Markt für Privatdiskonte war sehr aufnahmefähig und drohte, dem bislang hierfür bedeutendsten Platze, London, allmählich zu einer gefährlichen Konkurrenz heranzuwachsen. Englands Machtstellung war allerdings so stark verwurzelt, daß es noch lange Zeit gedauert hätte, bis Deutschland eine ernsthafte Gefahr für sie geworden wäre. Die günstige Lage Londons, die Tradition und alte Erfahrung bei der Finanzierung des internationalen Handels, die Tätigkeit der merchantbankers und viele andere Gründe könnten hierfür aufgezählt werden.

Zu einem ernsthaften Konkurrenzkampf zwischen Deutschland und England kam es aber nicht mehr, da mit dem Ausbruch des Weltkrieges eine internationale Warenhandelsfinanzierung für Deutschland überhaupt nicht mehr in Frage kam. Alles konzentrierte sich zwangsläufig auf das Inland und die Kriegsfinanzierung.

Es erübrigt sich, längere Ausführungen über die kriegsbedingte Verwandlung Deutschlands von einem Gläubigerland in ein Schuldnerland anzuschließen, da diese Tatsache durch die vielfachen Darstellungen zum Gemeinplatz geworden ist.

Die Inflation und das sich anschließende Mißtrauen in die deutsche Währung haben in der Nachkriegszeit dazu geführt, daß die Ausfuhrfinanzierung in größtem Umfange über die ausländischen Plätze erfolgte, wobei die deutschen Banken nur noch Vermittlertätigkeit ausübten. Bis auf den heutigen Tag hat sich hieran nichts geändert, so daß für die gesamte Nachkriegszeit das ausländische Bankakzept die entscheidende Rolle spielt.

Daß während der Inflation das Finanzierungsproblem nicht vorhanden war, wurde schon oben gesagt, die Finanzierung erfolgte wegen der für das Ausland günstigen deutschen Währungslage, im allgemeinen durch den Käufer.

Erst mit Beendigung der Inflation hörte die starke Nachfrage nach deutschen Waren auf, da die nunmehr stabilen Preise für das

Ausland keinen besonderen Anreiz mehr bieten konnten. Gleichzeitig war Deutschland nach dem Zustandekommen des Dawes-Planes darauf angewiesen, seine Exporttätigkeit möglichst weit auszudehnen, um seine Verpflichtungen gegenüber dem Ausland erfüllen zu können. Andererseits trieb der wirtschaftliche Expansionsdrang auch das Ausland zu einer gesteigerten Ausfuhr an.

Die großen Strukturwandlungen seit Kriegsende.

Als Folge setzte ein harter Konkurrenzkampf um aufnahmefähige Absatzgebiete ein; insbesondere ging der Kampf um die noch wenig industriealisierten Agrarländer. Im Zusammenhang hiermit und mit der erfolgten Kapitalverlagerung ergaben sich dann verschiedene grundlegende Wandlungen in der Exportfinanzierung, von denen uns vor allem die Veränderungen der Finanzierungsträger, der Finanzierungsplätze und der Kreditarten, sowie der Exportgüter selbst relevant erscheinen.

Veränderung der Finanzierungsträger.

Die Frage, ob grundsätzlich der Exporteur oder der Importeur für die Finanzierung zu sorgen hat, ist — wie wir gesehen haben — abhängig von der Art der Ware einerseits und von dem Absatzland andererseits. Bei einem Industrie-Produkt, für welches der Käufer von verschiedenen Exportländern Angebote erhält, wird sich der Exporteur infolge der Konkurrenz dazu gezwungen sehen, die Finanzierung zu übernehmen. Hat dagegen der Exporteur als Offerent eine Monopol- oder Quasi-Monopolstellung inne, so wird die Finanzierung dem Käufer obliegen. Desgleichen wird der Exporteur normalerweise eine Finanzierung niemals dann vornehmen, wenn es sich um die Ausfuhr nach Ländern handelt, in denen die Zahlungsmoral der Schuldner als schlecht bekannt ist.

Für die Ausfuhr von deutschen Waren, die auch im Ausland in gleicher Weise hergestellt werden (und das ist ein großer Teil unserer Exporte), hat sich in den letzten zehn Jahren wegen der oben geschilderten Konkurrenzverhältnisse der Zwang ergeben, daß der Exporteur das Geschäft finanzieren muß. Der Drang zum Absatz der Waren hat weiterhin dazu geführt, daß dem Käufer immer längere Zahlungs-Ziele eingeräumt werden mußten, was einen erhöhten Kapitalbedarf für die deutsche Ausfuhrfinanzierung zu Folge hatte. Während man in der Vorkriegszeit z. B. mit Fristen von 30 bis längstens 90 Tagen rechnete, sind in den letzten Jahren Ziele von 180 Tagen nichts Außergewöhnliches mehr gewesen. Die aus dem Rußlandgeschäft bekannten u. U. mehrjährigen Kreditfristen können hier natürlich nicht als Vergleichs-Basis dienen, da nach Rußland fast aus-

schließlich Produktionsmittel exportiert werden, während bei den vorstehend besprochenen Gütern vor allem Konsumartikel in Frage kommen; die politische und wirtschaftliche Struktur Rußlands ist im übrigen auch von den von uns betrachteten Absatzländern gänzlich verschieden.

Es ist also festzustellen, daß nicht nur die Zahlungsziele gegenüber der Vorkriegszeit wesentlich verlängert wurden, sondern auch die Frage der Finanzierungsträger hat sich für den deutschen Export ungünstig entwickelt. Die erwähnte Kapitalverlagerung hat weiter dazu beigetragen, daß die Finanzierungsträger i. w. S. (also die endgültig den Kredit hergebenden Banken bzw. Diskontmärkte) vom Inland nach dem Ausland verschoben wurden.

Verschiebung der Finanzierungsplätze.

Nach den Schätzungen des Enquete-Ausschusses[27]) wurde der Außenhandel im Jahre 1913 „zu etwa 95 % durch das eigene Akzept der deutschen Banken und deren auswärtigen Niederlassungen und nur zu etwa 5 % durch Valutaakzepte ausländischer Banken finanziert", während im Jahre 1930 die Finanzierung „zu etwa 94 % durch das Valutaakzept ausländischer Banken und nur zu etwa 6 % durch eigenes Akzept" erfolgte.

Auf den ausländischen Geldmärkten selbst hat sich ein scharfer Konkurrenzkampf um die Vormachtstellung bei den Akzeptkrediten, zwischen England und den Vereinigten Staaten, entsponnen. Die International Acceptance Bank, die eigens zur Betreibung des Akzept-Geschäfts in New York errichtet wurde, und die Chase-National-Bank of the City of New York, versuchten das bisher in London konzentrierte Geschäft an sich zu ziehen. Dies ist ihnen auch in starkem Maße gelungen, jedoch wird allgemein angenommen[28]), daß London immer noch größere Bedeutung zukommt, als New York.

Vorübergehend schien allerdings im Jahre 1932 New York die Oberhand zu gewinnen, jedoch zeigte sich bald, daß das seit Jahrzehnten in London verwurzelte Geschäft nicht ohne weiteres zu verpflanzen war und — wenn nicht alle Anzeichen trügen — wird London auch wieder die Führung stärker an sich ziehen können. Um dies nachzuweisen, ist es erforderlich, daß wir etwas weiter zurückgreifen, und eine kurze Betrachtung über die englische Währung und ihr Verhältnis zur Weltwirtschaft anstellen:

[27]) Enquete, 5. Unterausschuß, Band 2 Bankkredit, Berlin 1930.
[28]) Vergl. u. a. Schumacher a.a.O. S. 20, Enquete S. 106 f, Somary a.a.O S. 169 ff.

Seit der „Peels-Act" vom Jahre 1844 bestand in England die Goldeinlösungspflicht für die über das fiduziäre Kontingent hinaus ausgegebenen Noten. Diese Goldeinlösungspflicht wurde praktisch zum ersten Male im Jahre 1914 aufgehoben, als sich die Bank von England plötzlich stark wachsenden Kreditansprüchen gegenüber sah. Erst im Jahre 1925 wurde durch die „Churchillsche" Stabilisierung die Goldeinlösungspflicht wieder eingeführt, indem man das Pfund auf der alten Vorkriegsparität stabilisierte. Daß man mit dieser Stabilisierung einen großen Fehler begangen hatte, wurde leider zu spät erkannt, und man zog die Konsequenzen erst am 20. September 1933, als man zum zweiten Male seit 1844 den Goldstandard verließ.

Durch die im Jahre 1925 erfolgte Heraufsetzung des Pfundes auf die Vorkriegsparität blieb nämlich das Land mit der vollen Höhe seiner Schulden belastet, ungeachtet ihrer starken Vermehrung. Die Staatsschulden, die 1913 etwa 24 Mill. £ betrugen, waren bis zur zweiten Aufgabe des Goldstandards im September 1931 auf rund 360 Mill. £ angewachsen; sie haben sich also verfünfzehnfacht, so daß schon allein die Aufbringung der erhöhten Zinsen und Amortisationen produktionsverteuernd wirken mußte. — Hinzu kommt aber als ausschlaggebender Faktor, die mit Recht viel kritiserte Höhe der Goldparität des Pfundes, die nicht die gleiche Relation zu dem in England bestehenden Einkommen- und Kostenniveau hatte. Auch im Mac-Millan-Report[29]), der v o r der Aufgabe des Goldstandards herausgegeben wurde, kommt (unter Keynes Einfluß) deutlich zum Ausdruck, daß England eine Goldparität wählte, die bedeutete: „daß das bestehende Niveau von Sterling-Einkommen und Kosten in G o l d gerechnet zu hoch war, so daß beim Ausbleiben eines ausgleichenden Sinkens die dem ausländischen Wettbewerb ausgesetzten Industrien künstlich einen Nachteil auferlegt bekamen".

Selbstverständlich mußte dieser Stabilisierungsfehler von 1925 auch auf die Zahlungsbilanz des Landes eine unangenehme Wirkung ausüben, denn infolge der verminderten Anpassungsfähigkeit der englischen Preise an die rückläufige internationale Bewegung mußte die englische Ausfuhr stärker sinken. — Da aber die Wareneinfuhr nicht im gleichen Maße zurückging, so war die unausbleibliche Folge dieser Disproportionalität: ein ständiges Wachsen des Einfuhrüberschusses und somit ein starkes Abfließen von Gold. Dies mußte besonders verschlechternd auf die Zahlungsbilanz in einer Zeit wirken, in der die wesentlichsten Aktivposten, wie Gewinne aus ausländischen Investionen, Zinsen aus Auslandsanleihen und Einnahmen aus

[29]) Committee on Finance and Industry (Macmillan report) London 1931.

der Schiffahrt, infolge der Ausbreitung der internationalen Krise, ständig im Abnehmen begriffen waren.

Gerade das Versagen dieser Einnahmequellen verschärfte die englischen Währungsschwierigkeiten immer mehr, und da London der Bankier des Welthandels, das Zentrum der Rembourskredite war, so mußte das hinzutretende Einfrieren seiner flüssigsten Kredite — der Rembourskredite — den offenen Ausbruch der Währungskrise notwendig zur Folge haben.

Wir können in diesem Zusammenhang davon absehen, außer dieser inneren Motivation der Aufgabe des Goldstandards auch noch die allgemein-politischen und wirtschafts-politischen Gründe dieses Schrittes zu erörtern. Es kam uns vielmehr lediglich darauf an, zu zeigen, daß Englands Krise nicht eine Krise der Überschuldung, sondern eine Krise der Liquidität war, und daß das vorübergehende „In den Hintergrund treten" Englands als Welt-Außenhandels-Financier, von den am Welt-Außenhandel am stärksten beteiligten Ländern größtenteils selbst verschuldet war, indem diese die kurzfristigen Kredite falsch disponierten, so daß sie bei Abruf nicht aufzutauen waren.

Der internationale Warenverkehr, der in starkem Maße darauf eingestellt war seinen Transaktionen die englische Währung zugrunde zu legen (Fakturierungen, Trassierungen, Frachtabrechnungen etc. wurden in engl. £ vorgenommen) sah sich nun gezwungen, sich auf eine andere „stabile" Währung umzustellen. Hierbei war es naheliegend, sich dem ohnedies schon konkurrierenden US$ zuzuwenden. Man war ja darauf angewiesen, irgendeine feste Recheneinheit als Basis für die Abwicklung des internationalen Warenverkehrs und der Dienstleistungen anzunehmen und versuchte natürlich, die hierfür geeignetste Goldwährung ausfindig zu machen. Wie wir gesehen haben, spielte in den Jahren nach der Inflation das Dollar-Akzept bereits eine größere Rolle, während die Gulden- und Franc-Devise demgegenüber sehr unbedeutend waren. Lediglich Amsterdam kam noch eine gewisse Bedeutung zu, sofern es den Außenhandel betraf, der in irgendeinem Zusammenhang mit den Niederlanden selbst, seinen Schiffen oder Kolonien stand.

Das Hinüberwechseln zum Dollar stellte sich jedoch bald als wenig zweckmäßig heraus, da New-York den erhöhten Anforderungen nicht nachzukommen imstande war, denn das dortige Banksystem war im Jahre 1932 auch schon stark in Mitleidenschaft gezogen und die Möglichkeit einer Abkehr des Dollars vom Golde rückte immer stärker in den Vordergrund. Inzwischen hatte sich das Pfund verhältnismäßig schnell auf einem neuen Niveau, das etwa 30% unter der alten Parität lag, eingespielt und bald machte sich

die Tendenz bemerkbar, daß das Geschäft wieder stärker nach London zurückfloß, insbesondere als die Schwierigkeiten der amerikanischen Banken deutlicher hervortraten, und vollends, als im April 1933 auch der Dollar vom Golde abging.

Wandlung der Kreditformen.

Der ausländische Akzeptkredit wird in der Form zur Verfügung gestellt, daß die Auslandsbank einer ihr befreundeten deutschen Bank eine sogenannte „Kreditlinie" zusagt, innerhalb deren die deutsche Bank ihren Kunden die Trassierung auf die Auslandsbank gestatten kann[30]). In den Bilanzen der deutschen Bank erscheinen die von ihr vermittelten Akzeptkredite als „seitens der Kundschaft bei Dritten in Anspruch genommene Kredite" auf der Passivseite, da ja die deutsche Bank im Verhältnis zur Akzeptbank der Schuldner ist. Der Gegenposten auf der Aktiv-Seite erscheint als „Vorschüsse auf verfrachtete oder eingelagerte Waren". Die große Veränderung, die sich gegenüber der Vorkriegszeit herausgebildet hat besteht darin, daß der Exporteur nicht mehr auf Grund enger Zusammenarbeit mit einer Bank seine Kredite erhält, sondern den Kredit letzten Endes von einer ausländischen Bank, die ihn gar nicht oder nur wenig kennt, zur Verfügung gestellt bekommt. Die Auswahl der Kreditwürdigkeit liegt trotzdem nach wie vor bei der deutschen Bank, aber auch hier wird jetzt nach ganz anderen Gesichtspunkten vorgegangen, als vor dem Kriege.

Damals war man vielfach der Auffassung, daß die ungedeckten Kredite die Sichersten seien, da die Bank bei Hergabe ungedeckter Kredite, die Verhältnisse des Kreditnehmers genau kannte und seine persönliche kaufmännische Eignung zur Beurteilung der Kredithöhe heranzog. Die Privatbankiers — und in gewissen Grenzen auch die Großbanken — gewährten daher vielfach Personalkredite auf ungedeckter Basis, ohne dabei schlechte Erfahrungen zu machen, bezw. größere Verluste zu erleiden.

In den letzten 10 Jahren wurde dagegen das persönliche Moment bei der Kreditgewährung mehr und mehr ausgeschaltet, was aus den Bankbilanzen deutlich hervorgeht. An Stelle des Personalkredits ist der Realkredit getreten, an Stelle individueller Kreditgewährung, eine mehr schematische. Als Maßstab für die Bonität des Kreditnehmers und die Höhe des Kredits gelten die in Sachform gestellten Sicherheiten.

Die Ursachen für diese Entwicklung liegen nicht so sehr — wie es vielfach von den Banken behauptet wird — in den schlechten Erfahrungen, die in der Nachkriegszeit mit den Personalkrediten

[30]) Über die Einzelheiten siehe oben S. 18 ff „unechter Rembours".

gemacht wurden, sondern mehr in der Organisation der Banken selbst. — Das ständige Wachsen der Großbanken und die Konzentrationsbewegungen hatten zur Folge, daß nicht mehr — wie früher — der Bankier „seinem" Kunden sein eigenes und das ihm anvertraute Geld zur Verfügung stellt, sondern, daß ein beamteter Depositenkassen-Vorsteher oder Filialleiter das Geld der ihn beschäftigenden Bank hergibt. Das mußte dazu führen, das persönliche Moment hinter die Realdeckung zurücktreten zu lassen. Bei Auslandskrediten kommen noch die Beschränkungen hinzu, die sich aus den Bedingungen der ausländischen Bank ergeben, so daß die Kreditform oft schon von vorne herein festgelegt ist. Z. B. sind die ausländischen Akzeptkredite für den Kunden der deutschen Bank im allgemeinen nur durch 90 T/S (90 Tage Sicht)-Ziehungen ausnutzbar, wobei der Kunde noch vor Verfall für Deckung sorgen muß. Eine Berücksichtigung des vom Exporteur selbst an seinen Kunden gewährten Ziels kann daher gar nicht stattfinden, trotzdem dies häufig viel länger ist, besonders wenn man zu dem eigentlichen Zahlungsziel noch die Reisedauer der Ware und die des zurückkommenden Geldes hinzurechnet.

Veränderungen der Exportgüter.

Die Veränderung der zum Export gelangenden Waren ist schließlich die letzte der vier großen Strukturwandlungen, die die Entwicklung der deutschen Ausfuhrfinanzierung seit 1925 kennzeichnet. Als Folge des Krieges erlebten wir die in Literatur und Presse viel erörterten Industrialisierungsbestrebungen der Agrarstaaten und der (infolge des Krieges) neu entstandenen Kleinstaaten. Für die deutsche Ausfuhr wurde dadurch eine Umstellung von der bislang vorherrschenden Konsumgüterproduktion zur Produktionsmittelherstellung notwendig. — Während vor dem Krieg z. B. der südamerikanische Markt für deutsche industrielle Fertigwaren sehr aufnahmefähig war, zeigte sich in den letzten Jahren immer deutlicher, daß Fertigfabrikate viel weniger gekauft wurden, und daß die Nachfrage nach Maschinen aller Art zum Ausbau der überseeischen Eigenproduktion überwog. Falls es sich nicht gerade um Spezialmaschinen oder Sonderanfertigungen handelte, die nur selten auf Ziel verkauft wurden[31]), erhielt der Käufer viel längere Kreditfristen, als bei Fertigwaren. Der Exporteur mußte nämlich Ziele gewähren, die es dem Käufer ermöglichten, mit der gekauften Maschine bereits zu arbeiten, um durch Verkauf der selbst erzeugten Fabrikate, den Kaufpreis zahlen zu können.

Nicht nur die Konkurrenzverhältnisse treiben also — wie oben gezeigt wurde — zu einer Verlängerung der dem ausländischen

[31]) Wegen des Abnahme-Risikos einerseits und der Quasi-Monopolstellung des Produzenten andererseits.

Käufer gewährten Kreditfristen, sondern auch die Ware selbst kann eine größere Kreditzeit bedingen.

Um das bisher über die Entwicklung seit 1925 Gesagte zu veranschaulichen, diene die nachstehende schematische Darstellung, die gleichzeitig einen Vergleich mit der Vorkriegszeit geben soll:

Finanzierungs-Kriterium	1925/30	1913
Finanzierungsträger i. e. S.	Exporteur	Käufer
Finanzierungsträger i. w. S.	Auslands-Banken	Deutsche Banken
Finanzierungsplätze	London, New York, Amsterdam	London, Berlin
Kreditsicherheiten	Realkredit	Personalkredit
Kreditfristen	60—180 Tage und länger	30—90 Tage

Diese Übersicht soll natürlich keine, für jeden Einzelfall gültige Richtschnur geben, sondern lediglich die Entwicklung in großen Umrissen zeigen. Auch heute gibt es noch Personalkredite, es kommen auch noch kurze Kreditfristen und Voraus- oder Bar-Zahlungen vor, indes sind derartige Geschäfte im Vergleich zum gesamten deutschen Export nur in verschwindend geringer Zahl vorhanden.

Wenn man das Gesamtbild der deutschen Exportfinanzierung der letzten Jahre erkennen will, so genügt es nicht, die ausgeführten grundsätzlichen Entwicklungstendenzen und Strukturwandlungen zu konstatieren. Es ist vielmehr notwendig, auch die konjunkturellen Einflüsse in Bezug auf Deutschlands Kapitalversorgung und ihre Wirkung auf die am Export beteiligten Betriebe zu erfassen. Dabei ist es zweckmäßig, bei der Betrachtung der Entwicklung in den Jahren 1925—1933 eine Trennung in der Weise vorzunehmen, daß zunächst nur die Entwicklung bis zur Vertrauenskrise im Juli 1931 verfolgt wird, um dann die Besonderheiten der Exportfinanzierung innerhalb der letzten zwei Jahre getrennt zu erfassen.

Die konjunkturelle Entwicklung.

Nach der Stabilisierung unserer Währung setzte der Zustrom ausländischer Kredite zunächst in der Form von Rediskontierungen sogenannter „Valuta-Domizile“[32]) langsam ein. Schon im Jahre 1926 hatten wir eine große Liquidität des Geldmarktes, der die damalige Depressionsperiode ausdrückte, zu verzeichnen. Der Berliner Privatdiskont zeigte einen Tiefstand mit 4,9%, während langfristige Auslandskredite schon in stärkerem Maße angeboten wurden, angelockt durch den zunächst noch sehr hohen Reichsbankdiskont von 9%, der aber allmählich bis auf 5% im Jahre 1927 heruntergesetzt

[32]) Cf. Enquete, V, 2 S. 101 ff.

wurde. Diese Diskontpolitik hatte zur Folge, daß das langfristige Auslandsangebot stark nachließ und kurzfristige Gelder zurückflossen. Der inländische Geld- und Kapitalmarkt war aber nicht in der Lage, die durch Vergrößerung des Wirtschaftsvolumens gesteigerte Kreditnachfrage zu den billigen Sätzen allein zu befriedigen. Die Raten zogen daher wieder an, und auch die unechten Rembourse (ausländische Akzepte für Rechnung deutscher Banken) nahmen weiter zu.

Das langfristige Kapitalangebot wurde durch dauernde Prolongationen der laufenden Trassierungs-Kredite der Banken ersetzt.

Infolge des langsamen Ansteigens der ausländischen Geldsätze im Jahre 1928 ließ das starke Angebot allmählich nach, bis dann plötzlich im Frühjahr 1929 größere Kündigungen erfolgten, die von Frankreich ausgingen und aus politischen Motiven vorgenommen wurden. Die Beunruhigung ließ zwar die deutschen Sätze ansteigen, indes wurden von den übrigen Gläubigern, insbesondere England und Amerika, keine erheblichen Beträge zurückgerufen. Das starke Zinsgefälle hatte sogar neue Angebote angelockt und selbst Prolongationen der Trattenkredite wurden bewilligt, wenn auch in geringerem Umfange als zuvor.

Nach der Krise im Winter 1929, die dann im Jahre 1930 abflaute, herrschten allgemein wieder sehr niedrige Geldsätze. Durch die Zinsspanne, die weiter fortbestand, blieben zwar die Auslandskredite in ungefähr gleichem Umfange wie in den Vorjahren bestehen, aber die Tendenz der Kreditgeber ging dahin, möglichst alle Kredite kurzfristig zu gestalten.

Um die dargestellte Entwicklung an einem Zahlenbild zu erkennen, wollen wir in der folgenden Übersicht die ausländischen Privatdiskontsätze verfolgen, da gerade durch diesen Diskontsatz der Haupt-Kostenbestandteil des unechten Rembourses ersichtlich wird und diese Kreditart für die Exportfinanzierung der letzten Jahre — wie wir gesehen haben — charakteristisch ist.

Entwicklung der in- und ausländischen Diskontsätze 1924/30[33]).

Jahr	Berlin		London		Paris		Amsterdam		Zürich		New York	
	[34]) N	P	N	P	N	P	N	P	N	P	N	P
1924	10.0	9.20	4.0	3.5	5.6	5.2	4.9	4.0	4.0	3.5	3.7	3.1
1925	9.2	7.6	4.6	4.1	6.5	5.8	3.9	3.2	3.9	2.3	3.4	3.3
1926	6.7	4.9	5.0	4.5	6.6	5.7	3.5	2.9	3.5	2.5	3.8	3.6
1927	5.9	5.7	4.7	4.2	5.2	2.9	3.7	3.7	3.5	3.3	4.5	4.2
1928	7.0	6.5	4.5	4.2	3.5	3.0	4.5	4.2	3.5	3.3	4.5	4.2
1929	7.1	6.9	4.5	5.3	3.5	3.4	5.1	4.8	3.5	3.3	5.1	5.1
1930	4.9	4.4	3.4	2.6	2.7	2.3	3.2	2.0	2.8	2.0	3.0	2.5

[33]) Die Zahlen stammen aus der Enquete V, 2 S. 93 und stat. Jahrb. 1933 Anhang S. 200/201.

[34]) N = Diskontsatz der Notenbank.
P = Privatdiskontsatz.

Die Zahlen zeigen sehr klar, aus welchem Grunde der deutsche Exporteur lieber den ausländischen, als den deutschen Akzeptkredit in Anspruch nahm: Die dauernd weit unter den deutschen Sätzen liegenden ausländischen Privatdiskonte bedeuteten für ihn eine Kreditverbilligung um durchschnittlich 2%, was aus einem Vergleich zwischen den Gesamtkosten des inländischen und des ausländischen Akzeptkredits hervorgeht[35]).

Gesamt-Kosten des inländischen und des ausländischen Akzept-Kredits.

Zeit		London	New York	Amsterdam	Paris	Berlin
1928	10. 1.	$6^1/_4$—$7^1/_4$	$4^1/_4$—$5^1/_4$	$6^1/_4$—$7^1/_4$	$5^1/_8$—$6^1/_8$	$8^1/_8$
	10. 4.	6—7	$5^3/_4$—$6^3/_4$	$5^7/_8$—$6^7/_8$	$5^3/_4$—$6^3/_4$	$8^3/_4$
	10. 7.	$5^3/_4$—$7^3/_4$	$6^1/_2$—$7^1/_2$	$5^6/_8$—$6^7/_8$	$5^1/_2$—$6^1/_2$	$8^6/^8$
	10. 10.	$6^1/_4$—$7^1/_4$	$6^1/_4$—$7^1/_4$	$6^5/_8$—$7^5/_8$	$5^5/_8$—$6^5/_8$	$8^1/_2$
1929	10. 1.	$6^1/_4$—$7^1/_4$	$6^3/_4$—$7^3/_4$	$6^1/_4$—$7^1/_4$	$5^5/_8$—$6^5/_8$	8
	10. 4.	$7^1/_8$—$8^1/_8$	$7^3/_8$ - $8^3/_8$	$7^1/_4$—$8^1/_4$	$5^5/_8$—$6^5/_8$	$8^3/_8$
	10. 7.	$7^1/_4$—$8^1/_4$	$6^7/_8$—$8^7/_8$	$7^1/_4$—$8^1/_4$	$6^1/_4$—$7^1/_4$	$9^3/_8$
	10. 10.	$8^1/_7$—$9^1/^8$	$6^7/_8$—$8^7/_8$	$7^1/_8$—$8^1/_8$	$6^1/_4$—$7^1/_4$	$9^1/_4$

Aus der Entwicklung der Auslandskredite ergibt sich, daß in den Jahren 1925/30 die Bereitstellung von Geldern für Zwecke der Ausfuhrfinanzierung in hinreichendem Maße gewährleistet war. Die deutschen Banken konnten ohne nennenswerte Schwierigkeiten Kredite zur Verfügung stellen, denn gerade zur Verwendung für Exportzwecke kamen die reichlichen kurzfristigen Auslandsgelder in Frage. Da aber die kurzfristigen Kredite nicht ausschließlich nur kurzfristig ausgeliehen und kurzfristig verwendet wurden, zeigten sich im Jahre 1931 die schlimmen Folgen dieser falschen Dispositionen. Wer die Schuld an der so gefährlichen Kreditpolitik trägt, ist nicht eindeutig zu sagen. Sowohl die ausländischen Kreditgeber, als auch die deutschen Banken und die letzten Kreditnehmer haben dazu beigetragen. Die Ursache liegt jedenfalls in dem Mangel an Kapital einerseits und in den regelmäßigen Prolongationen der kurzfristigen Gelder durch das Ausland andererseits. Dadurch, daß kurze Kredite dauernd vorhanden waren, ließ man sich dazu verleiten, hiermit die fehlenden Kapitalmengen teilweise zu substituieren und sie sogar für langfristige Anlagen zu verwenden.

Entwicklungstendenzen bei der Finanzierung der Exportbetriebe.

Der Zustand wurde noch verschlimmert durch den Kampf zwischen Exporthandel und direktem Industrie-Export und durch die veränderte Nachfrage auf den Absatzmärkten. Die zunehmende Spezialisierung innerhalb der industriellen Produktion und die ver-

[35]) Zahlen aus der Enquete V, 2 S. 95.

größerte Mechanisierung der Betriebe erforderten allein schon größere Kapitalmengen, als vor dem Kriege. Bereits hier zeigte sich das Mißverhältnis zwischen Kapitalbedarf und Kapitalangebot. Hinzu kommt das Bestreben der Export-Industrie, den Händler möglichst auszuschalten, um mit dem Konsumenten direkt zu arbeiten. — Es soll jetzt nicht untersucht werden, inwieweit der direkte Export erstrebenswert ist und für welche Exporte der Händler geeigneter erscheint, vielmehr ist festzustellen, wie sich die Finanzierung des Exports bei Handel und Industrie gestaltete.

Die Export-Händler, die meist kein größeres Anlage-Vermögen besitzen, sind darauf angewiesen, sich auf Grund der zur Versendung gelangenden Waren Kredit zu beschaffen. Beim Vorherrschen des Real-Kredits sind aber nicht immer die Voraussetzungen gegeben, die für die Gewährung eines gedeckten Kredits von den Banken gefordert werden. — Daß bei jedem Kredit — ob Personal- oder Real-Kredit — ein bestimmter Grad von Vertrauen vorhanden sein muß, steht außer Frage. Wo das Vertrauen zu den persönlichen Fähigkeiten des Kreditnehmers vorherrscht, wird der Kredit mehr den Charakter eines Personal-Kredits tragen; wo sich dagegen das Vertrauen mehr auf die Art des Geschäfts, sein geringes Risiko und die vorhandenen Sicherheiten erstreckt, wird der Kredit den Charakter eines Real-Kredits haben. Vor dem Kriege herrschte, infolge der besseren Kenntnis, die der Geldgeber von seinem Kreditnehmer hatte, die erstere Art vor; nach dem Kriege kehrten sich die Verhältnisse in ihr Gegenteil um, aus Gründen, die wir oben (S. 44 ff.) gesehen haben.

Der Händler, der in den letzten Jahren einen Kredit nachsuchte, wurde zunächst nach den Sicherheiten gefragt, die er zur Deckung des Kredits hergeben konnte. War er in der Lage, z. B. eine Sicherungshypothek zugunsten seiner finanzierenden Bank eintragen zu lassen, dann konnte er ohne Schwierigkeiten Kredit erhalten. Konnte er aber nicht diese, oder ähnliche Sicherheiten leisten — und das war beim Export-Händler sehr häufig der Fall — dann mußte er für jedes einzelne Geschäft die Finanzierung gesondert vornehmen; hierfür dienten ihm die Waren-Dokumente. — Nach Einreichung der Dokumente und des Inkassos teilte ihm seine Bank mit, in welchem Umfange die Finanzierung von ihr übernommen würde. Er selbst benötigte vielleicht 75% der Summe, auf die sich die für den Kunden aufgemachte Faktura belief, um seinen Verpflichtungen gegenüber seinem Lieferanten nachkommen zu können. Erhielt er von der Bank einen entsprechenden Kredit, so konnte er ohne weiteres seine Verbindlichkeiten erfüllen. Verweigerte ihm aber die Bank den Kredit, dann mußte er auf eigene Mittel zurückgreifen. Falls solche nicht

hinreichend vorhanden waren, entstanden Schwierigkeiten, die für das Unternehmen schwere Folgen haben konnten.

Beim Exporthandel ist es üblich, dem Lieferanten den Kaufpreis 30 Tage nach dem Fakturendatum zu zahlen. Zuweilen kommen auch Fristen von 60 Tagen vor und äußerst selten sind Ziele über 60 Tage hinaus anzutreffen. Es ist somit nur in ganz besonderen Fällen möglich, die Finanzierung auf den Lieferanten abzuwälzen, so daß man diese Art der Finanzierung nicht als üblich bezeichnen kann. — Wenn also das Eigenkapital des Händlers nicht ausreicht, um Geschäfte, deren Finanzierung die Bank aus irgendwelchen Gründen ablehnt, selbst zu finanzieren, dann muß er sich darauf beschränken, nur mit solchen Kunden zu arbeiten, bei denen die Bank keine Bedenken hinsichtlich der Finanzierung trägt. — Es ist augenscheinlich, daß hierdurch die Entwicklungsmöglichkeit des Exporteurs stark gehemmt wird, was nur dann volkswirtschaftlich gerechtfertigt erscheint, wenn tatsächlich nur zweifelhafte Geschäfte unterbunden werden, nicht aber dann, wenn die Bank lediglich aus mangelnder oder mangelhafter Kenntnis des ausländischen Kunden die Kreditgewährung verweigert.

Während der Exporthandel insbesondere die Finanzierung mit Hilfe der Warendokumente vornimmt, sind beim Direkt-Export noch andere Möglichkeiten gegeben. Die Produktionsanlagen, die ja beim Handel völlig fehlen, die lagernden Fertigwaren und Rohstoffe dienen hier als Kreditbasis. Das Fundament für die Finanzierung ist also beim Direkt-Export weitaus größer, als beim Exporthandel. An sich sollen nun die Kredite, denen diese Anlagen etc. zugrunde liegen, nur für Zwecke der Produktion verwendet werden und den Zeitraum, der zur Herstellung des Endprodukts benötigt wird, überbrücken; sie sollen aber nicht zu einer Absatz-Finanzierung, die mit langen Fristen verbunden ist, dienen.

Industriebetriebe, welche nur selten selbst exportieren und im allgemeinen auf Inlandsabsatz eingestellt sind, oder ihre Produkte durch Spezial-Exporteure nach dem Ausland gelangen lassen, werden üblicherweise davon absehen, die Finanzierung des einzelnen Exportauftrags gesondert vorzunehmen; sie werden es vorziehen, das Geld dem allgemeinen Betriebskredit zu entnehmen. Sollte aber der Betriebsmittelfond zu knapp bemessen sein, daß er für derartige Sonderfälle nicht ausreicht, so sind dem Direkt-Exporteur natürlich die gleichen Finanzierungsmethoden gegeben, wie dem Export-Händler. Er kann die Dokumente bevorschussen lassen, einen in- oder ausländischen Akzeptkredit erhalten oder irgendeine andere Form der oben aufgezählten Finanzierungsarten zugänglich gemacht bekommen.

In dem Zeitraum, von dem hier die Rede ist, war ein stärkeres Vordringen des Direkt-Exports zu beobachten; die Gründe hierfür liegen zwar nicht ausschließlich auf dem Gebiete der Finanzierung, sondern beruhen gleichzeitig auf verschiedenen wirtschaftlichen Tatbeständen, auf die schon an anderer Stelle hingewiesen worden ist. Was aber die Finanzierung des Industrie-Exports anbetrifft, so gilt die Erfahrung, daß Industriebetriebe — insbesondere die in Form von Aktiengesellschaften betriebenen Großunternehmen — viel leichter und eher finanziert werden, als Klein- und Mittel-Betriebe oder Handelsunternehmen geringen Ausmaßes. Der Kapitalmarkt ist ihnen durch Ausgabe von Obligationen oder Aktien zugänglich; kurzfristige Kredite aufzunehmen bietet ihnen — wie gezeigt wurde — auch keine Schwierigkeiten, so daß die Frage der Exportfinanzierung hier kein so großes Problem bedeutet, wie beim Exporthandel, der die Finanzierung auf den Dokumenten aufbaut und mehr auf Wechselkredite angewiesen ist. Das Ungesunde in der Entwicklung lag nicht so sehr darin, daß den Großbetrieben die Gelder reichlicher zugeflossen sind, sondern mehr in der Verwendung der gewährten Kredite.

Die vom Staate während der Jahre 1925—30 eingeleiteten Maßnahmen zur Herbeiführung einer besseren Verteilung und vermehrter Bereitstellung von Krediten, haben auch keine wesentliche Abhilfe geschaffen. Weder die Export-Kredit-Versicherung, noch die zu Zwecken der Exportförderung errichtete Golddiskontbank waren imstande, grundlegend ändernd einzugreifen, da ihre Leistungen nicht den Erfordernissen des deutschen Exports entsprachen. Es fehlte besonders an genügender und billiger Kreditversorgung derjenigen Industrien, die vor allem für den Export arbeiteten und ferner an individueller Auslese der kreditwürdigen Exporthändler.

Aus der Statistik ergibt sich, daß ungefähr ¾ der gesamten deutschen Ausfuhr aus Industrieprodukten (vor allem Fertigfabrikaten) besteht und daß hiervon wiederum der größte Teil von Klein- und Mittelbetrieben ausgeführt wird. (Die Lederwaren-, Spielzeug-, Kleineisenwaren-Industrie sind z. B. alles Klein- und Mittelbetriebe.)

Die Spezial-Exportbanken konnten wegen ihres zu geringen Umfanges den Bedarf natürlich nicht decken und die Großbanken wandten sich lieber anderen Finanzierungen zu. Die Errichtung einer Exportbank, die in sehr großem Umfange Kredite gewähren konnte, wäre daher sehr zu begrüßen gewesen und hätte eine Lücke in der Finanzierung der deutschen Wirtschaft geschlossen.

Die Bedingungen aber, unter denen die Golddiskontbank Exportkredite gewährte, waren geeignet, eher export-lähmend, als exportfördernd zu wirken, da die übrigen Banken bei wenig reizvollen

Geschäften auf die Golddiskontbank verwiesen, die ihrerseits noch schematischer vorging, als die anderen Banken. Die Dego (Deutsche Golddiskontbank) forderte außer der Vorlage der Exportaufträge noch die Einreichung eines Wechsels, der mit mindestens zwei guten Unterschriften versehen sein mußte. Die zweite Unterschrift sollte von einer als gut bekannten Firma stammen; zumeist wurde sogar noch ein Bank-Giro gefordert, besonders, wenn die beiden Unterschriften nicht hinreichend kreditwürdig waren. Hierbei tauchte nun die Frage auf: Woher soll sich der kreditsuchende Aussteller die zweite Unterschrift beschaffen? Geht er zu einer befreundeten Firma und bittet sie um ihre Unterschrift, so wird es sich meistens um ein Gefälligkeits-Akzept handeln und leicht zur Wechselreiterei führen, was unter allen Umständen bekämpft werden soll. — Natürlich sind auch Fälle denkbar, bei denen die beiden Unterschriften durch das vorliegende Geschäft einen inneren Zusammenhang bekommen (z. B. der vom Lieferanten auf den Exporthändler gezogene Wechsel), aber diese Fälle sind so selten in der Praxis anzutreffen, daß sie nicht als Regel angesehen werden können. — Die zweite Möglichkeit, nämlich das Giro einer Bank zu erhalten, ist deshalb wenig den Erfordernissen der Praxis angepaßt, weil dadurch neue Kosten für den Exporteur entstehen, die den Kredit verteuern.

Der zentralisierte und beamtenmäßig aufgebaute Apparat der Dego kann überdies schon wegen dieser Organisation keine individuelle Kreditgewährung betreiben, ganz abgesehen von den dargelegten strengen Bedingungen, die sie für die von ihr vorzunehmenden Finanzierungen aufgestellt hat. Auch die Dego kam daher weniger für Klein- und Mittelbetriebe oder den Exporthandel in Frage, als gerade für Großbetriebe, bei denen aber eine entsprechende Dringlichkeit des Bedarfs nicht vorhanden war.

Genau so wenig wie die Errichtung der Deutschen Golddiskontbank helfend einzugreifen imstande war, konnte die Export-Kredit-Versicherung die von ihr erwartete Exportförderung herbeiführen. Die Vorhaftung und Selbstbeteiligung, sowie die relativ hohen Prämiensätze mußten zu der geringen Inanspruchnahme führen, die bereits ausführlich dargelegt worden ist.

Als Zusammenfassung des Gesagten können wir nunmehr feststellen, daß in den Jahren 1925—1930 die Entwicklung der Exportfinanzierung von den kurzfristigen Auslandskrediten günstig beeinflußt wurde. Die Fehlleitung eines Teils dieser Kredite förderte das Vordringen des Direkt-Exports, wobei die Großbetriebe (insbesondere in der Form der Aktien-Gesellschaft) eine bevorzugte Stellung einnahmen, während die Klein- und Mittelbetriebe vernachlässigt wurden.—Die vom Staat ergriffenen Maßnahmen zur Erleich-

terung der Exportfinanzierung und die dadurch bezweckte Exportförderung, konnten nicht die volkswirtschaftlich notwendigen Wandlungen und Besserungen durchführen, was teils an mangelnder Organisation, teils an mangelnder Erkenntnis der Erfordernisse der Praxis lag. — Die Hauptkreditart war der ausländische Akzeptkredit durch Vermittlung deutscher Banken. — Finanzierungsträger mußte mehr, als vor dem Kriege der deutsche Exporteur sein und die Fristen der Kreditgewährung zogen sich, infolge des starken Konkurrenzkampfes, immer weiter hinaus. — Der größte Finanzierungsplatz ist nach wie vor London gewesen, obwohl er einen Teil seines Geschäfts an New-York abgeben mußte, das besonders durch die International Acceptance Bank eine stärker vordringende Konkurrenz wurde.

Die Juli-Krise 1931 und ihre Folgen für die Exportfinanzierung.

Mit dem Jahre 1930 hörte der starke Zustrom ausländischer kurzfristiger Kredite auf[36]), aber es fanden auch keine bedrohlichen Zurückziehungen statt. Die sinkende Ausfuhr und die weichenden Preise ließen einen Kreditmangel nicht so sehr in Erscheinung treten, da der wert- und mengenmäßige Exportrückgang auch sinkenden Kreditbedarf zur Folge hatte. Erst mit dem plötzlichen Rückzug der Auslandskredite im Sommer 1931 erfolgte dann der große Zusammenbruch, der nicht nur in der Exportfinanzierung, sondern in allen Wirtschaftszweigen die katastrophalen Folgen mit sich brachte. Sofort zeigten sich die Mängel, die geringe Versorgung mit langfristigen Krediten in den vorhergehenden Jahren, beim Stocken des kurzfristigen Kredits, auftreten mußten.

Für die Verpflichtungen aus unechten Remboursen mußten die Banken eintreten, da die Kreditnehmer nicht die notwendigen Mittel zur Abdeckung zur Verfügung hatten, denn sie rechneten ja mit den dauernden Prolongationen, die nun aussetzten. — Die Banken waren nicht imstande, die kurzfristig gewährten, von den Kreditnehmern aber vielfach für langfristige Investitionen benutzten Kredite in der Schnelligkeit aufzutauen, mit der die Zurückziehungen seitens des Auslands vorgenommen wurden*). In welchem Umfange die ausländischen Akzeptkredite zurückgingen, läßt sich am besten erkennen, wenn man die „Kredite der Kundschaft bei Dritten" in den Bankbilanzen verfolgt. Die nachstehende Übersicht soll nicht die

[36]) cf. S. 48

*) Bresciani-Turroni a.a.O.: . . . Aus diesem Grunde war auch manchmal die Verwendung ausländischer Kredite nicht von Nutzen für die Volkswirtschaft von Ländern, die nach der Währungsstabilisierung kapitalbedürftig waren. — Die Kredite wurden falsch verwendet und steigerten die Immobilisierungen, „froren ein", wie man zu sagen pflegt . . .

gesamte Entwicklung der Auslandskredite nachweisen, sondern lediglich einen Vergleichsmaßstab für den scharfen Einschnitt, der im Jahre 1931 erfolgte, bieten.

Kredite der Kundschaft bei Dritten[37]) (RM).

Jahr[38])	DD-Bank-Gruppe	Dresdener Bank	Commerz- und Privatbank
1925	206 271 500	158 883 195	30 770 596
1926	145 531 000	123 620 710	34 972 497
1927	292 187 200	275 501 512	93 439 418
1928	528 782 600	557 646 075	184 966 308
1929	664 739 800	722 022 298	238 213 987
1930	688 756 100	923 977 544	255 280 369
1931	364 629 200	519 163 031	141 656 185
29. 2. 1932	361 100 000	490 100 000	134 100 000
31. 3. 1932	359 600 000	461 200 000	154 400 000
30. 4. 1932	358 600 000	403 500 000	

Diese Zahlen zeigen mit aller Deutlichkeit, in welcher Schwere die Kreditkrise im Jahre 1931 über uns hereinbrach und welche Ansprüche an die Banken gestellt wurden. Die Ausfuhrfinanzierung mußte sich demnach mehr auf den inländischen Kredit umstellen, wenn nicht ein noch weitaus stärkerer Rückgang der Ausfuhr eintreten sollte. — Tatsächlich stieg auch der eigene Akzeptkredit der deutschen Banken im Jahre 1931 über das Doppelte des Vorjahres. Hierdurch konnte aber nicht der fehlende ausländische Akzeptkredit ersetzt werden, zumal der Inlandskredit nach dem Abzug der Auslandsgelder, von a l l e n Seiten viel stärker nachgefragt wurde.

Der „Geldmarktmechanismus" funktionierte nicht mehr, bezw. konnte nicht mehr funktionieren, weil das Vertrauen zur deutschen Wirtschaft (und Politik) geschwunden war. Die hohen Diskontsätze der Reichsbank (15% Anfang August 1931) waren nicht mehr imstande, Kredite anzulocken, da die im Diskont enthaltene Risikoprämie den Geldgebern immer noch nicht hoch genug erschien. So kam es zu den bekannten Maßnahmen, wie Stillhalte- und Kreditabkommen, Clearing-Verträgen und vor allem zur Devisen-Bewirtschaftung, deren Notwendigkeit sich aus der Kapitalflucht und den damit zusammenhängenden zusätzlichen Goldverlusten ergab. Nach der Bankenschließung im Juli 1931 war eine Devisenzwangswirtschaft unumgänglich geworden, wollte man nicht die Währung sich selbst, d. h. ihrem Verfall überlassen. Es herrschte ja nicht

[37]) Zusammengestellt aus den Mitteilungen der FfH a.a.O.
[38]) Für 1925—1931 sind dies die Zahlen am Jahresende.

nur in Deutschland die Gefahr des Währungsverfalls; — je mehr die Zusammenbrüche um sich griffen, neue Zusammenbrüche hervorriefen und schließlich alle am Welthandel beteiligten Länder in die Vertrauenskrise mit hineinzogen, desto häufiger wurden Devisenbewirtschaftungen auch im Auslande notwendig. Die Entwicklung hat gezeigt, daß bis auf wenige Ausnahmen die Devisenbewirtschaftung in der gesamten Welt anzutreffen ist. Ende 1933 hatten über 40 Länder keinen freien Devisenverkehr mehr! Die wachsenden Autarkie-Bestrebungen, die eine möglichst weitgehende Unabhängigkeit der einzelnen Volkswirtschaften voneinander zum Ziel haben, das mangelnde Vertrauen der einzelnen Wirtschaftssubjekte zueinander und die entsprechenden handelspolitischen Maßnahmen hatten ein starkes Sinken des Außenhandelsvolumens aller Volkswirtschaften zur Folge. Als Beispiel sei nur die deutsche Ausfuhr genannt, die 1932 — im Vergleich zu 1930 — um ca. 50% sank.

Unter diesen Umständen konnte von einer „normalen" Exportfinanzierung keine Rede mehr sein. Um eine Ausfuhrfinanzierung überhaupt zu ermöglichen, wurden Sonder-Maßnahmen erforderlich, die wir jetzt im Einzelnen zu untersuchen haben.

Devisenbewirtschaftung.

Es kann natürlich nicht unsere Aufgabe sein, die verwickelte gesetzliche Regelung des Devisenverkehrs darzustellen oder zu kommentieren, vielmehr wollen wir vor allem die für den Export wirksamen Maßnahmen und ihre Bedeutung erörtern.

Die rückläufige Bewegung der Auslandskredite mußte mit Eintritt der Devisenbewirtschaftung noch schlimmere Folgen annehmen, da die Unsicherheit über die Rückzahlungstermine die Auslandsgelder abhielt. Auch der hohe Diskont, der seiner Zeit in Deutschland herrschte, konnte an dieser Tatsache nichts ändern. Kreditgewährung und Vertrauen sind derart eng miteinander verknüpft, daß nur die größten Sicherheiten mangelndes Vertrauen teilweise ersetzen können.

Eine Finanzierung der Ausfuhr hätte aber keine großen Schwierigkeiten bereiten dürfen, da ja durch die Exporte jeweils Devisen eingenommen werden sollten, mit denen dann eine Abdeckung der Kredite hätte erfolgen können. Hier zeigte sich jedoch, daß nicht allein in Deutschland Devisenschwierigkeiten herrschten, sondern daß im größten Teil seiner Absatzländer ähnliche Maßnahmen ergriffen wurden. Die pünktliche und sichere Bezahlung der deutschen Exporte war also nicht gewährleistet, so daß weder in Deutschland selbst, noch in seinen Abnehmer-Ländern die Basis für Kredithergabe vorhanden war. Die sinkenden Preise

hatten zur Folge, daß die Vorschüsse auf Waren gleichfalls zurückgehen mußten, da sich der Wert der als Kreditunterlage dienenden Exportware dauernd verminderte. Während noch im Jahre 1930 ein 75%iger Warenvorschuß als Durchschnitt galt, war er in gleicher Höhe Ende 1931 als über-durchschnittlich zu bezeichnen. Natürlich kommt es hierbei sehr auf das Absatzgebiet an, so daß bei Exporten nach der Schweiz z. B. auch noch während des ganzen letzten Jahres 75% und mehr als normale Vorschüsse zu betrachten waren. —

Da der größte Teil der anfallenden Devisen aus der Warenausfuhr stammt, mußte bei einer Bewirtschaftung der Devisen naturgemäß eine ganz scharfe Überwachung der Exporttätigkeit einsetzen. Der Exporteur ist gezwungen, von jeder Warenversendung nach dem Ausland, der Reichsbank Mitteilung zu machen. Er hat ihr den Fakturenbetrag und den mit dem Käufer vereinbarten Zahlungstermin aufzugeben, damit eine genaue Kontrolle der zu erwartenden Devisen ermöglicht wird[39]).

Für den Export-Händler, der nur von deutschen Produzenten Waren einkauft, um sie nach dem Ausland zu versenden, entstehen — theoretisch gesehen — keine Schwierigkeiten, da er ja die anfallenden Devisen an die Reichsbank verkaufen muß und sonst keine Verwendungsmöglichkeiten besitzt. Im Vergleich zum freien Devisenverkehr ist er lediglich der Möglichkeit beraubt, Währungskonten zu führen. Der Geschäftsumfang braucht aber d e s h a l b keineswegs einzuschrumpfen. Nur durch die Arbeit, die mit den verschiedenen Anmeldungen[40]) verbunden ist, wird der Exporthändler belastet. Dies dürfte aber in Anbetracht der in letzter Zeit verschiedentlich erfolgten Vereinfachungen des Verfahrens nur eine unwesentliche Mehrbelastung bedeuten.

Anders liegen die Dinge bei solchen Exporteuren, die auch als I m p o r t e u r e mit dem Ausland zu tun haben. — Hierbei gibt es drei Möglichkeiten:

1. Der Direkt-Exporteur, der seine Rohstoffe aus dem Ausland beziehen muß,
2. Der Direkt-Exporteur, der Halbfabrikate im Ausland kauft, um sie nach Bearbeitung in Deutschland wieder auszuführen,

---

[39]) Die Anmeldung erfolgt auf der Export-Valuta-Erklärung, Abschnitt A. — Zur Kontrolle wird der Abschnitt B dem Spediteur übersandt, der ihn seinerseits der Reichsbank einsenden muß. Nachdem die Devisen angefallen sind, muß der Exporteur der Reichsbank über die Verwendung der Devisen auf der Exportvaluta-Erklärung II Mitteilung machen. Die Reichsbank hat einen sehr scharfen Kontrolldienst eingerichtet, damit die Export-Erlöse nicht etwa im Ausland belassen werden.

[40]) Abgabe der Exportvaluta-Erklärungen, Anbietungs- und Ablieferungspflicht, monatlicher Nachweis der vorgenommenen Devisengeschäfte etc.

3. Der Transithändler, der nicht (oder nicht nur) deutsche Produkte exportiert, sondern sie vom Ausland in ein anderes Ausland verkauft.

Für die Exporteure zu 1. und 2. gilt die Bestimmung, daß ihnen Devisen nur in Höhe von 25% desjenigen Betrages zugeteilt werden, den sie im Oktober 1930 nachweislich für Exportzwecke benötigten. Der Transithändler erhält in der Regel keine Genehmigung, Devisen gegen Reichsmark zu erwerben, um hiervon die ausländischen Fabrikanten zu bezahlen; er soll dazu angehalten werden, seinen Devisenbedarf selbst zu regulieren, d. h. er darf nur insoweit Zahlungen nach dem Ausland vornehmen, als ihm aus eigenen Exporten Devisen anfallen.

Schwierigkeiten entstehen für den Exporteur (der gleichzeitig Importeur ist) in allen denjenigen Fällen, wo er anfallende Devisen nicht sofort zur Bezahlung ausländischer Lieferanten benötigt und sie daher abliefern muß; wenn dann nach einiger Zeit seine Auslandsverpflichtungen fällig werden und nicht gerade zum entsprechenden Termin Devisen anfallen, dann ist er gezwungen, Devisen anzukaufen[41]). Hierbei können ihm Verluste in der Weise entstehen, daß seine Bank bei einem Devisen-Verkauf stets zum Briefkurs abrechnet, während sie ihm beim Devisenankauf den Geldkurs berechnet. Infolge des Ablieferungszwanges verliert er also die Differenz zwischen Geld- und Briefkurs.

Stark exporthemmend wirkte s. Zt. das Verbot, Termingeschäfte über ausländische Zahlungsmittel oder Forderungen in ausländischer Währung zu tätigen, da hierdurch eine Kurssicherung unmöglich wurde. Das Verbot wurde bald nach Erlaß (August 1931) dahingehend gemildert, daß Termingeschäfte von ausländischen gegen inländische Zahlungsmittel erlaubt wurden, wobei allerdings nur der Reichsbank die Ausführung vorbehalten war. In den meisten Fällen lehnte es die Reichsbank jedoch ab, derartige Abschlüsse zu tätigen, so daß diese Regelung praktisch wenig Bedeutung erlangte. Nachdem aber im September 1931 die Loslösung verschiedener Länder vom Golde eintrat (insbesondere England), konnte sich die Reichsbank den berechtigten Forderungen der Exporteure nicht mehr widersetzen und übernahm als Ersatz für Termingeschäfte die „Vermittlung von Angebot und Nachfrage in später fällig werdenden ausländischen Zahlungsmitteln gegen inländische Zahlungsmittel". In der Praxis konnte auch hierdurch kein großer Vorteil erzielt werden, da nur sehr selten die Beträge und Termine bei den Parteien (Exporteur und Importeur) übereinstimmten.

[41]) In manchen Fällen erteilt die Devisenstelle eine sogen. Vorgriffsgenehmigung, die hier einen Ausgleich schaffen soll.

Viel schädigender als die deutschen Devisenmaßnahmen waren für unseren Export und seine Finanzierung die Maßnahmen, die in den Absatzländern ergriffen wurden. Die Forderungen der Exporteure gegen ihre Kundschaft, die noch im Jahre 1931 als liquide bezeichnet werden konnten, sind im Verlauf der Jahre 1932 und 1933 immer mehr eingefroren, soweit es sich um devisenbewirtschaftete Länder handelt. Vielfach verschanzen sich auch die Schuldner hinter den Devisenvorschriften ihres Staates, um sich ihren Verpflichtungen zu entziehen, obwohl meistens bei einigem guten Willen die Möglichkeit vorhanden wäre, die Schulden wenigstens teilweise zu transferieren. Einige Länder haben allerdings offen ein Moratorium ausgesprochen; das bedeutet — auch wenn die privaten Schuldner zahlungsfähig und -willig sind — ein völliges Festliegen der Forderungen für längere Zeiträume, deren tatsächliche Dauer heute noch nicht beurteilt werden kann, da die Moratorien nach Ablauf möglicherweise verlängert werden. Um ein zahlenmäßiges Bild für das Gesagte zu erhalten, sei die folgende Veröffentlichung der Zentralstelle für Außenhandel[42]) zitiert:

„Die eingefrorenen Forderungen deutscher Exporteure betragen in Europa etwa 250 Mill. RM., in Süd-Amerika mindestens etwa 200 Mill. RM. Insgesamt sind also etwa 450 Mill. RM. eingefroren. In Südamerika ist die Möglichkeit der Auftauung nur auf dem Wege des Erwerbs von Devisen im Schwarzhandel möglich. Dieser Weg besteht sowohl in Chile, als in Brasilien. Die Verluste des deutschen Exporteurs sind jedoch in beiden Fällen erheblich. Die Nachlässe, die er gewähren muß, um seine Schuldner zur sofortigen Zahlung zu veranlassen, dürften gegenwärtig mindestens 50% der Schuld betragen."

Die schweren Verluste führten schließlich zu vielen Zusammenbrüchen (sowohl im Exporthandel, als auch in der Export-Industrie), die natürlich die Banken stark in Mitleidenschaft zogen. Zwangsweise ergaben sich neue Beschränkungen in der Kreditgewährung, besonders für Exporte nach Ländern, in denen ein Moratorium besteht. Vielfach lehnen es die Banken ab, überhaupt Vorschüsse zu geben oder ausländische Akzeptkredite zu vermitteln, weil bei ihnen die Besorgnis besteht, daß die neuen Kredite das gleiche Schicksal erleiden werden, wie die alten.

Hinzu kommt, daß beim Eingang von Devisen in bestimmten Valuten, keine Verwendungsmöglichkeit besteht, bezw. die Verwendung nur mit großen Verlusten möglich ist. Nach dem Stande vom Dezember 1933 verzichtete die Reichsbank — wegen mangeln-

[42]) Devisenpraxis im Ausfuhrgeschäft, Heft 2, S. 46. Herausgegeben von der Zentralstelle für Außenhandel, Berlin 1933.

der Nachfrage — auf die Ablieferung der anfallenden Devisen folgender „valutaschwacher Länder":

Bulgarien, Griechenland, Jugoslavien, Österreich, Ungarn, Rumänien, Argentinien, Brasilien und Uruguay.

Wenn also der Exporteur aus einem der genannten Länder Devisen in der entsprechenden Valuta erhielt, dann konnte er sie nicht an die Reichsbank zu dem von ihr notierten Kurs verkaufen; er mußte versuchen, sie anderweitig zu verwenden, was nur weit unter den amtlichen Devisenkursen möglich war. Die Reichsbank wollte nun dem Exporteur durch folgende Einrichtung eine gewisse Erleichterung bei der Auftauung seiner eingefrorenen Forderungen zuteil werden lassen:

Der Exporteur meldete der Reichsbank die Höhe seiner festliegenden Forderungen an, unter Darlegung der Gründe, die zum Einfrieren der Debitoren führten. In der Regel bewilligte dann die Reichsbank einen 50%igen Vorschuß, gegen Hereinnahme entsprechender Wechsel, die entweder schon bestanden, oder zu diesem Zwecke auf den ausländischen Kunden gezogen wurden. Die Bevorschussung erfolgte zum Reichsbankdiskontsatz unter Haftung des Kreditnehmers (Exporteurs) für das Valuta- und Zinsrisiko.

Abgesehen von den vielen Einzelbestimmungen der Devisenbewirtschaftung können wir feststellen, daß jegliche Maßnahmen auf diesem Gebiet die Finanzierung des Exports erschweren müssen, da das erhöhte Risiko (Valuta-, Zins-, Kapital-Risiko) und die vom Ausland getroffenen Maßnahmen, den Kreditgeber fernhalten.

Bevor wir nun die einzelnen Finanzierungs-Hilfs- und Ersatzmaßnahmen, die während der letzten Jahre entstanden sind, besprechen, wollen wir erst noch die Maßnahmen beleuchten, die Deutschland zur Aufrechterhaltung seiner Auslandskredite ergriffen hat.

Die Stillhalte- und Kreditabkommen.

Drei große Abkommen zwischen deutschen Schuldnern und ausländischen Gläubigern haben die Frage der Auslandskredite eingehend geregelt und die Möglichkeit der weiteren Abziehung von Krediten scharf umgrenzt. Das erste Abkommen, welches unter dem Namen „Stillhalteabkommen" bekannt wurde, trat am 19. September 1931 in Kraft und lief bis zum 29. Februar 1932. Nach Ablauf dieser Frist wurde dann eine neue Vereinbarung getroffen: „Das Deutsche Kreditabkommen von 1932", welches bis zum 1. März 1933 gültig war. An seine Stelle ist am 17. Februar 1933 der dritte Stillhaltevertrag („Deutsches Kreditabkommen 1933") getreten, der die

Kreditbeziehungen zwischen den deutschen Schuldnern und den ausländischen Bankgläubigern bis zum 28. Februar 1934 regelt.

Unter diese verschiedenen Stillhalteabkommen fallen natürlich viele Kredite, die mit der deutschen Ausfuhr in keinem unmittelbaren Zusammenhang stehen. Wir wollen daher aus der Fülle der vielen und verwickelten Abmachungen nur diejenigen betrachten, die für die Exportfinanzierung von Bedeutung sind. —

Nach dem Stillhalteabkommen von 1931 sollten nur solche kurzfristigen Kredite aufrecht erhalten werden, die bei ausländischen Banken am 31. Juli 1931 in Anspruch genommen waren. Bestimmte Kreditarten sollten nicht unter die Stillhaltung fallen.

Die uns besonders interessierenden Akzeptkredite ausländischer Banken an deutsche Banken, oder unter deren Garantie an deutsche Kreditnehmer, sind in dem Stillhalteabkommen enthalten. Falls der Gläubiger es verlangte, mußte die Deutsche Golddiskontbank von diesen Krediten 10% selbstschuldnerisch übernehmen. Unter den selben Bedingungen war die D e g o verpflichtet, 5% der an deutsche Banken gewährten Barkredite und 15% der ohne Bankgarantie an deutsche Handels- und Industriefirmen gegebenen Kredite zu übernehmen. Auf Grund der im Layton-Bericht genannten Zahlen über die kurzfristige deutsche Verschuldung schätzte man die sich aus vorgenannter Verpflichtung für die D e g o ergebende Summe auf ca. 500 Mill. RM.[43]).

Durch die sogenannte „Eligibility-Klausel" sollte die Benutzung der Akzeptkredite für solche Finanzierungen erschwert werden, die dem Charakter des Akzeptkredits nicht entsprechen. Der diesbezügliche Passus im Stillhalteabkommen lautet:

„. . . Der deutsche Kreditnehmer hat auf Ersuchen der ausländischen Gläubigerbank den w a h r h a f t k o m m e r z i e l l e n C h a r a k t e r des Geschäfts nachzuweisen . . ." Der deutsche Kreditnehmer hat ferner der ausländischen Gläubigerbank Wechsel zum Akzept einzureichen, deren Rediskontfähigkeit (eligibility) im Gläubigerland als sicher anzusehen ist. „Falls die ausländische Gläubigerbank bezüglich der Rediskontfähigkeit eines neu auszustellenden Wechsels nicht zufrieden gestellt werden kann, hat sie das Recht, den Kredit sowohl unter Forthaftung des ursprünglichen Ausstellers oder Kunden der deutschen Bank, als auch der deutschen Bank selbst . . ., in Form eines Barvorschusses weiterzuführen."

Auf diese Weise wurden die früher vielfach zu langfristigen Investionen verwendeten Akzeptkredite wieder mehr der Finan-

[43]) Für diesen Betrag hat bekanntlich die deutsche Industrie eine Ausfallbürgschaft übernommen.

zierung des Warenumschlags, speziell der Exportfinanzierung zugeführt.

Infolge der im Stillhalteabkommen vorgesehenen größeren Haftung der Banken, sind diese aber in der Vergebung von Krediten zu Zwecken der Ausfuhrfinanzierung zurückhaltender geworden und verlangten weitestgehende Sicherheiten von ihren Kreditnehmern. Die Verschlechterung der Zahlungsfähigkeit in den Absatzgebieten und die dort herrschenden Devisenschwierigkeiten, die die (subjektiv gesehen) zahlungsfähigen Kunden, objektiv zahlungsunfähig machten, verschärften weiterhin die Bedingungen, unter denen die deutschen Banken Exportkredite hergaben.

Die nachstehenden Zahlen veranschaulichen das Gesagte am besten:

Warenvorschüsse deutscher Großbanken[44])
(Mill. RM.)

1931	30. 5.	1780,6
	30. 6	1748,4
	31. 7.	1599,1
1932	31. 3.	1118,0
	30. 4.	1166,0
	30. 5.	957,2

Die im Stillhalteabkommen von 1931 vorgesehene Kreditlinie konnte daher nicht voll ausgenutzt werden, sodaß im zweiten Abkommen (März 1932) die Kreditlinie um 10% gekürzt worden ist. Diese Kürzung geht in vollem Umfange „zu Lasten der nicht ausgenutzten Rembourskredite", deren Höhe im März 1932 von der Reichsbank mit ca. 0,5 Milliarden geschätzt wurde.

Gesamtbetrag der am 1. 3. 1932 offenen Kreditlinien[44]).
(Mill. RM.)

Gläubigerland	Kredite an deutsche Banken	Kredite an deutsche Handels- u. Industrieunternehmungen	Gesamtkredite
Vereinigte Staaten	1726	182	1908
England	760	292	1052
Schweiz	549	404	953
Niederlande	317	624	941
Frankreich	242	28	270
Übrige Länder	129	115	244
Gesamte Kreditlinie	3723	1645	5368

[44]) Aus den Mitteilungen der FfH, Berlin 1932, Heft 5/6.

Bei dem 1933-Abkommen forderten die ausländischen Gläubiger eine abermalige Kürzung der Kreditlinie um 10%, doch ist es schließlich gelungen, eine nur 5%ige Kürzung durchzusetzen. Diese Kürzung geht größtenteils zu Lasten von unbenutzten Kreditlinien, die bei Abschluß des 1933-Abkommen etwa 380 Mill. RM. betrugen, so daß nur ein geringer Bartransfer notwendig ist. Die Tatsache, daß rund 400 Mill. RM. offene Kreditlinien zu Anfang des Jahres 1933 zur Verfügung standen war in erster Linie auf die rückläufige Tendenz des deutschen Außenhandels zurückzuführen, teilweise aber auch darauf, daß viele deutsche Kreditsuchende sich weigerten, engl. Pfund-Kredite in Anspruch zu nehmen, weil sie das Kursrisiko nicht eingehen wollten.

Während die unter das erste Stillhalteabkommen fallenden Kredite rund 7 Milliarden RM. betrugen, umfaßte das 1932-Abkommen nur mehr 5½ Mdn. kurzfristige Auslandsschulden. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß die gesamte kurzfristige Verschuldung Deutschlands weitaus höher ist; sie betrug nach der für Juli 1931 erfolgten Anmeldung ca. 12 Mdn. RM. (die langfristige Verschuldung lag etwas unter dieser Zahl). Im Stillhaltejahr 1932/33 ist eine weitere Abnahme der Kredite erfolgt, sodaß das 1933-Abkommen nur noch ca. 4 Mdn. RM. umfaßt. —

Eine sehr ausführliche Regelung fanden in den verschiedenen Abkommen die Akzeptkredite für Rechnung von deutschen Bankschuldnern, also die Kredite, die vor allem der Exportfinanzierung dienen. Außer der „eligibility"-Klausel ist ein Wahlrecht des Gläubigers vorgesehen, nach welchem er statt des rediskontfähigen Wechsels, vom Kunden ein Schreiben fordern kann, „worin der Kunde dem ausländischen Bankgläubiger gegenüber die bedingungslose Garantie dafür übernimmt, daß der deutsche Bankschuldner

a) seine Schuld an den ausländischen Bankgläubiger mit Rücksicht auf den von diesem akzeptierten Wechsel

b) in dem Falle, daß diese Schuld erneuert, gestundet oder in ihrer Form geändert werden sollte, die so erneuerte, gestundete oder geänderte Schuld bei Fälligkeit bezahlen wird."

Die zur Durchführung des Stillhalteabkommens erlassene Notverordnung bestimmt hierzu, daß der Präsident des zuständigen Landesfinanzamts für den Kunden einen derartigen Wechsel oder Garantiebrief rechtsgültig unterschreiben kann, falls der Kunde sich weigert, seine Unterschrift herzugeben.

Die Ausnutzung der Akzeptkreditlinie erfolgt in der Weise, daß bei Fälligkeit eines Wechsels ein Ersatzwechsel an seine Stelle tritt.

Wird kein Ersatzwechsel eingereicht, so muß Abdeckung in Devisen erfolgen.

Eine Sonderfrage bildet die Verzinsung der Kredite, die in den drei Abkommen verschieden behandelt worden ist. Im 1931-Abkommen sagt Klausel 9 über Zinsen und Provisionen folgendes:

„Es ist wünschenswert, daß diese Belastungen nicht höher sind, als den gegebenen Verhältnissen nach angemessen ist. Sollte über ihre Höhe Unstimmigkeit zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer entstehen, so kann die Angelegenheit den Zentralbanken der betreffenden Länder unterbreitet werden."

Das 1932-Abkommen sagt in Absatz 11 auch nichts wesentlich anderes über die Zinshöhe und läßt es dabei bewenden, daß trotz ausländischer Diskontsätze von beispielsweise 3% dem deutschen Schuldner 7—8% Zinsen berechnet werden. Die in dem Abkommen vorgesehene Konferenz der Parteien im Juli 1932 brachte dann endlich eine Zinsreduktion um 1%.

Trotz dieser Senkung war die Belastung der deutschen Schuldner immer noch unerträglich hoch und es war daher das Ziel des 1933-Abkommens, für diesen Punkt eine erträgliche Lösung zu bringen. Nach langen, schwierigen Verhandlungen ist es auch schließlich gelungen, eine nennenswerte Reduktion der Kreditkosten durchzusetzen, so daß ab 1. April 1933 für die deutschen Stillhalteschuldner etwa die gleichen Sätze in Anwendung kamen, wie für die Schuldner der gleichen Auslandsbanken in ihren eigenen Ländern.

Die Sätze für Leihgelder und Barvorschüsse an deutsche Banken wurden auf 4¾%, die an deutsche Handels- und Industrie-Schuldner auf 5¾% gesenkt. Für Akzeptkredite an Banken werden jetzt nur noch $3^{7}/_{8}$% berechnet, während die Industrie 5% zu zahlen hat.

Die ferner im 1933-Abkommen getroffene, sehr interessante Regelung über die Einführung von Registermark wollen wir später in einem anderen Zusammenhang behandeln, und können nunmehr unter Zusammenfassung der aufgezeigten Entwicklung feststellen, daß es auch nach der Juli-Krise nicht so sehr an Finanzierungsmöglichkeiten für den Außenhandel fehlte, sondern mehr an guten Risiken und sicheren Geschäften. Zumeist handelte es sich um Exporte nach Ländern mit Devisenbewirtschaftung, die sehr lange Zahlungsziele beanspruchten, und überdies war mit einer sicheren Bezahlung nur in den seltensten Fällen zu rechnen. Eine Deckung derartiger Risiken wurde von der „Hermes" nicht mehr übernommen, so daß Exportkredite um so weniger für diese Finanzierungen hergegeben wurden.

Finanzierungs - Hilfsmittel.

Anstelle der üblichen Finanzierungsformen bildeten sich im Verlauf der Krise andere Formen des Warenverkehrs heraus, die dahin zielten, unter möglichst weitgehender Ausschaltung von Devisen, einen internationalen Warenaustausch zu ermöglichen. Wir müssen hierbei unterscheiden zwischen:

Warenclearing
Devisenclearing und
Warenaustausch.

Alle drei Formen stellen eine besondere Art von Exportfinanzierungs-Hilfs- oder Ersatz-Mitteln dar, die jetzt in der Praxis vielfach zu beobachten sind.

Weder Waren- noch Devisenclearing können als neue Formen des Handels angesprochen werden; es sind lediglich Hilfsmittel zur Abwicklung alter Verträge, während der Warentausch eine Form für neue Exportgeschäfte ist, d. h. für Geschäfte, die nach Eintritt der bekannten Schwierigkeiten getätigt wurden.

Zweck dieser Maßnahmen ist es, die Zahlungsbilanz mit Hilfe der Handelsbilanz zu regulieren, nachdem die Funktion des Goldes in der Weltwirtschaft nicht mehr die regulierenden Wirkungen ausüben kann. Dadurch, daß infolge der Kreditzurückziehungen die Grundlage des internationalen Warentausches erschüttert wurde, mußte auch der Mechanismus des Spitzenausgleichs der Zahlungsbilanzen, welcher mittels Goldverschiffungen vor sich ging, zerstört werden. In den Schuldnerländern führte das zwangsläufig zu einer Gefährdung der Währung und machte die Devisenbewirtschaftung, Moratorien und Zahlungseinstellungen notwendig. Vor allem waren es zwei Forderungen, die sich hieraus ergaben und für die eine schnelle Lösung gefunden werden mußte:

1. die alten laufenden Verträge mußten ohne Inanspruchnahme der knapp gewordenen Devisenbestände abgewickelt werden;
2. der internationale Warenaustausch durfte nicht infolge mangelhafter Finanzierung ins Stocken geraten, um die Versorgung der einzelnen Volkswirtschaften nicht zu gefährden oder völlig zu unterbinden.

Für Punkt 1 kommen Waren- und Devisen-Clearing in Anwendung, für Punkt 2: Warenaustausch.

Warenclearing.

Was zunächst das Warenclearing anbetrifft, so ist hierunter die Mobilisierung festgefrorener Auslandsguthaben mit Hilfe von Natural-Zahlungen (im Gegensatz zu Goldzahlungen) zu verstehen. Das Charakteristische beim Warenclearing ist die Tatsache,

daß an die Stelle der Gold- bzw. Devisenschuld geldwerte Güter treten, die für bereits erfolgte Warenlieferungen die Gegenleistung darstellen. Es wird also auf diese Weise ein früher entstandenes Schuldverhältnis zum Erlöschen gebracht, was bisher infolge der Eingriffe von hoher Hand nicht möglich war.

Das bekannteste Beispiel für ein deutsches Warenclearing bildet das sogenannte Reemtsma-Abkommen mit Bulgarien. Bei diesem Vertrage sollen etwa 250 Millionen Lewa deutsche Guthaben, die in Bulgarien infolge Devisenmangels eingefroren sind, wieder aufgetaut werden, indem der Reemtsma-Konzern Tabake in Höhe des Gegenwerts dieser Summe von dort nach Deutschland einführt. Die Bezahlung der Tabaklieferanten erfolgt aus den festliegenden Guthaben, während Reemtsma dafür dem deutschen Gläubiger den Gegenwert in Reichsmark auszahlt.

Ähnliche Transaktionen zwecks Auftauung gesperrter Exportguthaben sind inzwischen mehrmals getätigt worden und werden weiterhin (als Geschäfte, die auch im Sinne der Devisenbewirtschaftung erwünscht sind) von vielen Exporteuren angestrebt. Da die festliegenden Guthaben in nächster Zeit wahrscheinlich nicht hätten transferiert werden können, so bedeuten die Clearing-Geschäfte keine tatsächliche Schädigung der Devisenbilanz, denn man erwartete in Deutschland nicht das Anfallen dieser Devisen. Auf der anderen Seite bedeutet es sogar eine augenblickliche Entlastung der deutschen Devisennachfrage, da keine Import-Devisen für diese Wareneinfuhr benötigt werden.

Aus dem Wesen des Waren-Clearing ergibt sich, daß es keine dauernde Einrichtung sein kann, wobei es ganz unerheblich ist, in welcher Richtung sich die Verhältnisse im Außenhandel entwickeln werden. Der Sinn der Einrichtung liegt allein darin, die alten Exportforderungen zu liquidieren, und wenn dies geschehen ist, hat das Warenclearing seinen Zweck erfüllt. Sobald also die in irgend einem Lande bestehenden Verpflichtungen gegenüber Deutschland durch Exporte dieses Landes getilgt sind, muß das Warenclearing aufhören und durch andere Finanzierungsmethoden oder entsprechende Surrogate ersetzt werden. Wenn die „normale" Finanzierung wegen anhaltenden Devisenmangels nicht Platz greifen kann, wird man sich der umständlichen und handelshemmenden Methoden bedienen, die uns das Devisenclearing und der Warentausch bieten.

Von diesen beiden Mitteln stellt das Devisenclearing ein Verfahren dar, welches geeignet ist, sowohl alte Forderungen zu liquidieren, als auch neu entstandene Verbindlichkeiten zu erfüllen, während der Warentausch nur für neue Geschäfte in Frage kommt,

so daß wir — um eine schematische Übersicht zu gewinnen — zu folgender Einteilung gelangen.

Methode	Anwendung
Warenclearing	Auftauung eingefrorener Exportguthaben
Devisenclearing	a) Liquidierung alter Forderungen b) Erfüllung neuer Verbindlichkeiten
Warentausch	Exportgeschäfte, verbunden mit Importgeschäften, unter Ausschaltung der Außenhandelsfinanzierung.

Devisenclearing.

Als gegen Ende des Jahres 1931 die Prager Devisenkonferenz stattfand, erörterte man dort u. a. die Möglichkeiten eines internationalen Devisenclearing, ohne jedoch — was vorauszusehen war — zu einem Erfolg zu gelangen. Der ursprüngliche Plan sah eine internationale Abrechnungsstelle (B. I. Z.) vor, die es übernehmen sollte, die Forderungen und Verpflichtungen aus dem internationalen Warentausch zu „clearen". Dieses Verfahren würde aber voraussetzen, daß zunächst ein Ausgleich gegeben ist zwischen Gesamt-Außenhandelsverpflichtungen und Gesamt-Außenhandelsforderungen eines jeden Staates. Dabei ist es sehr wohl möglich, daß ein Land A gegenüber einem Lande B eine aktive Handelsbilanz aufweist, während es mit einem dritten Lande C passiv ist; in jedem Falle aber müssen sich Ein- und Ausfuhr — im ganzen gesehen — kompensieren, um das Clearing durchführen zu können.

Diejenigen Staaten, die bisher eine ausgeglichene Handelsbilanz hatten, oder gar einen Passivsaldo verzeichneten, werden in dem vorgeschlagenen Clearing eine günstige Lösung ihres Devisen-Problems sehen. Für Deutschland aber, das wegen seiner Verschuldung ein großes Interesse an einem starken Devisenzustrom und an der Aufrechterhaltung seines Ausfuhrüberschusses hat, konnte die Erwägung eines Gesamt-Clearing natürlich nicht in Betracht kommen. Hingegen blieb Deutschland die Möglichkeit unbenommen, Einzelclearings mit solchen Ländern zu vereinbaren, in denen Devisenschwierigkeiten herrschen und es daher unwahrscheinlich ist, daß sie in absehbarer Zeit ihren Verpflichtungen nachkommen. Dieser Fall eines staatlichen Devisen-Clearing-Vertrages liegt zwischen Deutschland und Ungarn vor, weil die besonderen Schwierigkeiten bei der Auftauung deutscher Guthaben in Ungarn die Methode des Devisenclearings am geeignetsten erscheinen ließen.

Das Verfahren geht derart vor sich, daß der deutsche Importeur seine Warenbezüge aus Ungarn durch Einzahlung auf ein bei der Reichsbank geführtes Sonderkonto der ungarischen Nationalbank in

Reichsmark begleicht, während der ungarische Importeur deutscher Waren seine Verpflichtungen dadurch erfüllt, daß er den entsprechenden Betrag in Pengö bei der ungarischen Nationalbank auf Sonderkonto der Reichsbank einzahlt. Ferner bezahlen auch die alten Schuldner in Ungarn ihre Schulden in der gleichen Weise, so daß dann nur die Guthaben der beiden Zentralbanken gegeneinander aufgerechnet zu werden brauchen, um Forderungen und Verpflichtungen erlöschen zu lassen. Die Aufrechnung wird zu einem — im Staatsvertrag bestimmten — festen Kurs vorgenommen. In der Praxis haben sich aber Schwierigkeiten ergeben, die die Zweckmäßigkeit der getroffenen Maßnahmen stark in Zweifel gestellt haben. Eine Auftauung der Forderungen ist nämlich nur dann denkbar, wenn die Einzahlungen bei der ungarischen Nationalbank den Einzahlungen bei der Reichsbank entsprechen. Volkswirtschaftlich gesehen müßte also die deutsche Handelsbilanz gegenüber Ungarn zunächst passiv sein, wenn die alten Forderungen in Warenform nach Deutschland strömen; danach muß sie ausgeglichen sein, d. h. weder aktiv noch passiv, denn Ein- und Ausfuhr und somit Verpflichtungen und Forderungen müssen in bezug auf Ungarn wertmäßig völlig gleich sein.

Bisher hatten wir gegenüber Ungarn eine stets aktive Handelsbilanz und werden sie voraussichtlich auch weiterhin behalten, so daß es schwierig sein wird, den sich ergebenden Soldo durch Warenbezug aus Ungarn abzutragen. Hinzu kommt, daß der im Clearing-Vertrag festgelegte Pengö-Umrechnungskurs für den deutschen Importeur ungünstig ist und daß daher der Import aus Ungarn zurückging, anstatt zu steigen. Es wird also dauernd ein Saldo zu Gunsten Deutschlands verbleiben, der nur dadurch abzudecken wäre, daß Ungarn Devisen nach Deutschland sendet, die aus Exporten nach solchen Ländern herrühren, denen gegenüber Ungarn eine aktive Handelsbilanz hat.

Wenn nun ein Saldo, der sich im Verkehr mit irgend einem Lande ergibt, nicht durch Warenversendung aus diesem Lande nach dem Gläubigerland behoben werden kann, dann wird in keinem Falle etwas anderes möglich sein, als Devisen zu übertragen, und damit ist erwiesen, daß sich aus der primitiven Form der „Naturalleistung" wiederum die für die Weltwirtschaft geeignetere Form der Devisenzahlung ergeben muß. Das Devisenclearing ist demnach — wie wir gesehen haben — nur dann möglich, wenn die Handelsbilanzen der beteiligten Länder künstlich, d. h. durch Eingriffe von hoher Hand vollkommen ausgeglichen werden[45]). Das Land, das gegenüber einem anderen Lande eine passive Handelsbilanz aufweist, wird immer be-

[45]) Durch derartige Maßnahmen kann man genau so zu einem Außenhandelsmonopol gelangen, wie es Kerschagl a.a.O. in anderem Zusammenhang für die Maßnahmen der Devisenbewirtschaftung dargestellt hat.

strebt sein, einen Clearing-Vertrag abzuschließen, da es hierdurch ein Steigen seiner Ausfuhr nach dem Vertragsstaat erwarten darf. — Für ein Land, bei dem viele der einzelnen Handelsbilanzen und die Gesamt-Handelsbilanz aktiv sind — und das ist Deutschland — kann das Devisenclearing nur wenige Vorteile bieten.

Warentausch.

Das letzte Finanzierungs-Surrogat, welches wir in diesem Zusammenhang zu erörtern haben, ist der Warentausch. Die Motive, die zu einem Warentausch führen können, sind verschiedener Natur, und dementsprechend ergeben sich bei jedem einzelnen Geschäft besondere Probleme, die nicht immer mit der notwendigen Schnelligkeit gelöst werden können, so daß viele derartige Transaktionen schon allein an der Kompliziertheit des Tatbestandes scheitern.

Zweck des Warentausches ist der zusätzliche Export von Landesprodukten, ohne Berührung der Devisenbilanz. Hiermit sind bereits die Hauptprobleme des Warentausches angedeutet, und zwar:

Das Problem der Zusätzlichkeit und das Problem, das sich aus der Ausschaltung des Geldes bei der Gestaltung des vielseitigen und weit verzweigten internationalen Handels ergibt.

Zunächst bedarf der Begriff „zusätzlich" einer Definition, da er nicht eindeutig feststellt, in welchem Falle des Warentausches ein tatsächlich zusätzlicher Export vorgenommen wird. — Um die verschiedenen Möglichkeiten zusammenzufassen, wollen wir unter zusätzlichem Export in diesem Zusammenhange nur diejenigen Geschäfte verstehen, deren Zustandekommen davon abhängig ist, daß das Exportland als Gegenleistung für die Ausfuhr Waren entgegennimmt. — Exporte nach Ländern, die keine Devisenbeschränkung oder ähnliche Hemmnisse in irgendeiner Form errichtet haben, können demnach niemals als „zusätzlich" bezeichnet werden. Kommt es dennoch mit solchen Ländern zum Tausch von Ware gegen Ware, so ist dies eine unnötige Komplizierung des Handels, die schon im Interesse der deutschen Devisenbilanz abzulehnen ist; da überdies die Bezahlung derartiger Exporte in Devisen mit keinen Schwierigkeiten verbunden ist, würden Warentauschgeschäfte mit diesen Ländern den Devisenanfall unnötig verringern, was natürlich nicht in Deutschlands Interesse liegen kann.

Nur wenn es sich wirklich um zusätzlichen Export handelt, kann der Warentausch, bei den heutigen Verhältnissen des stark gesenkten Welthandelsvolumens vorteilhaft für Deutschland sein. Durch Abbau der Läger und Zunahme des Beschäftigungsgrades kann er sogar zu einem schnelleren Abflauen der Krise beitragen. Außerdem wird

u. U. ein Vordringen der Konkurrenz auf den Absatzmärkten verhindert und eine bessere Versorgung der beteiligten Volkswirtschaften ermöglicht. Berücksichtigt man noch, daß diese Kompensationsgeschäfte bei ihrem Abschluß nichts anderes sind, als Ansprüche eines Landes gegen ein anderes, daß sie also das Kriterium der Devisen in sich tragen, so wird man unter Zusammenfassung aller Faktoren dazu gelangen, im Warentausch ein Mittel zur allmählichen Rückkehr zu „normalen" Verhältnissen zu sehen.

In der Praxis ergeben sich jedoch beim Abschluß derartiger Geschäfte ungeheure Schwierigkeiten, die dazu führten, daß bisher nur sehr wenige Warentauschgeschäfte getätigt wurden. Theoretisch läßt es sich sehr wohl konstruieren, daß der Tausch zwischen einer Vielheit von Ländern vorgenommen wird, indes hat sich gezeigt, daß eben nur auf dem Papier ein Ringtausch möglich ist, während bei der praktischen Durchführung die organisatorischen Schwierigkeiten das einwandfreie Funktionieren unterbinden. Wenn z. B. Deutschland Maschinen nach Brasilien exportiert, so kann es bei freiem Devisenverkehr mit dem Erlös aus dem Maschinenverkauf aus Italien Apfelsinen beziehen, während Brasilien erst durch Export von Kaffee die Devisen zum Ankauf deutscher Maschinen bekommen hatte. Durch Einfügung weiterer Länder kann diese Handelskette noch beliebig verlängert werden, wie es dem tatsächlichen Wirtschaftsverkehr entspricht, jedoch ist bereits das kleine Beispiel dazu angetan, die Schwierigkeiten aufzuzeigen, die dann entstehen müssen, wenn die Kette zerrissen wird, und nunmehr die Waren direkt gegeneinander ausgetauscht werden müssen.

In unserem Beispiel lieferte (bei freier Devisenwirtschaft) Italien überhaupt keine Waren nach Brasilien, sondern kaufte lediglich von dort Kaffee, den es mit den Devisen bezahlte, die aus dem Apfelsinenverkauf nach Deutschland anfielen. Werden nun die Devisen bei der gesamten Transaktion ausgeschaltet, dann müßte Italien irgendwelche Landesprodukte nach Brasilien senden, um von dort Kaffee beziehen zu können. Deutschland müßte für seine Maschinenexporte Kaffee aus Brasilien in Zahlung nehmen und für die Apfelsinenimporte aus Italien Waren dorthin liefern.

Beim devisenlosen Warentausch muß man vor allem berücksichtigen, daß es ungemein schwer sein dürfte, sämtliche Interessenten rechtzeitig zusammen zu bringen. Er ist daher praktisch nur zwischen zwei Ländern möglich, und wird um so komplizierter, je differentiierter die Produkte sind. Das Zustandekommen des bekanntesten deutschen Kompensationsgeschäfts — der Tausch von brasilianischem Kaffee gegen Ruhrkohle — war nicht mit so großen Schwierigkeiten verbunden, wie angestrebte Geschäfte, die einen Tausch von Fertig-

waren gegen Fertigwaren oder von Fertigwaren gegen Rohstoffe vorsahen. Wenn es sich jeweils nur um einen Interessenten handelt, ist ein direkter Tausch ohne weiteres möglich, indes ist der Abschluß von Kompensationsgeschäften sehr in Frage gestellt, sobald eine Vielheit von Interessenten und Einzelgeschäften auf der einen wie auf der anderen Seite zur Übereinstimmung gebracht werden müssen.

Von deutscher Seite vurde versucht, diesen Schwierigkeiten dadurch zu begegnen, daß Organisationen geschaffen wurden, die die Mannigfaltigkeit der Wünsche auf beiden Seiten ausgleichen sollten, indem sie Angbot und Nachfrage zu zentralisieren suchten.

Zwei Typen von Organisationen sind es vor allem, die sich diese Aufgabe zum Ziel gesetzt haben, und zwar

1. Beratungsstellen, welche den Industrie- und Handelskammern angeschlossen sind und
2. Maklerunternehmungen, die derartige Kompensationsgeschäfte gewerbsmäßig vermitteln.

Soweit sich bisher feststellen läßt, ist der Umfang der durch die genannten Organisationen vermittelten Geschäfte weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben, und man wird annehmen können, daß sich auch in Zukunft unter Berücksichtigung der vorhandenen Schwierigkeiten hieran nichts ändern wird.

Der Vorschlag des „Hansa-Bund"[46])

Im Gegensatz zu den in der Praxis bereits durchgeführten geldlosen Geschäften ist der „Hansa-Bund" im August 1933 mit einem neuen Vorschlag für die finanzielle Abwicklung des deutschen Außenhandels vor die Öffentlichkeit getreten. Das Ziel ist die Schaffung eines Währungs-Ausgleichs als Gegenmaßnahme gegen das Valuta-Dumping der vom Goldstandard abgegangenen Länder; die Grundgedanken des Vorschlags lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Ausgehend von der Tatsache, daß der deutschen Wirtschaft durch die Abwertung verschiedener ausländischer Währungen (insbesondere: Sterling und Dollar) ein schwerer Nachteil in der Konkurrenzfähigkeit auf den Auslandsmärkten auferlegt worden ist, glaubt der Hansa-Bund, die deutsche Ausfuhr dadurch beträchtlich steigern zu können, daß man im Inlande von der erfolgten Abwertung der fremden Währungen keine Notiz nimmt und künstlich den Zustand wiederherstellt, der vor der Loslösung des Sterlings vom Golde geherrscht hat. Zur praktischen Durchführung wird die Errichtung einer Außenhandelsbank angeraten, der sämtliche anfallenden Devisen abgeliefert werden, und zwar sollen — zur Vereinfachung des Verfahrens — alle Außenhandels-Geschäfte in Sterling getätigt werden.

[46]) Hansa-Bund für Gewerbe, Handel und Industrie, Berlin.

Für jedes abgelieferte £ Sterling erhält der Exporteur von der Außenhandelsbank 20,40 RM. Gleichzeitig ist diese Bank die einzige Stelle, die den Importeuren Devisen zuteilt, wobei sie gleichfalls je £ Sterling 20,40 RM. berechnet. — Transitgeschäfte sollen von dieser Regelung nicht berührt werden. Die Außenhandelsbank soll auch in keiner Weise in das normale Finanzierungsgeschäft der anderen Banken eingreifen, sie soll lediglich ein Kasse sein, die die aus dem deutschen Ausfuhrgeschäft anfallenden Devisen und die für die deutsche Einfuhr benötigten Devisen zur Verfügung stellt.

Bei dem derzeitigen £-Kurs, der rund 33% unter dem alten Pari von 20,40 RM. steht, würde der Vorschlag des Hansa-Bunds bedeuten, daß jeder Exporteur eine Exportprämie von etwa 33% erhalten würde, während der Importeur auf alle eingeführten Waren einen zusätzlichen Zoll in gleicher Höhe zu entrichten hätte. Es fragt sich, ob die Exporteure den ihnen zufließenden Währungsausgleich zu Preissenkungen oder zur Erhöhung ihrer Gewinne verwenden, ferner ob — was vom Hansa-Bund bestritten wird — die Preise der zur Ausfuhr gelangenden Produkte durch die erhöhten Einfuhrkosten nicht derartige Preissteigerungen erleben, daß die mögliche Verbilligung durch den Exporteur illusorisch wird. Außerdem ist zu bedenken, daß das Ausland natürlich sofort mit Gegenmaßnahmen antworten würde. Schließlich scheint auch übersehen worden zu sein, daß der Rückgang unserer Ausfuhr nicht nur auf das Valuta-Dumping des Auslands zurückzuführen ist, sondern durch viele tiefergehende Maßnahmen des In- und Auslands bedingt ist.

Ein weiteres Problem entsteht, wenn man sich vergegenwärtigt, wie die Dinge bei passivem Außenhandel liegen. In diesem Falle würden dann mehr Import-Pfunde nachgefragt werden, als Export-Pfunde anfallen. — Den umgekehrten Fall kann man sich natürlich leichter vorstellen, daß nämlich eine Spitze an Devisen aus aktivem Außenhandel zurückbleibt; mit dieser Spitze könnte man irgendwelche Auslandsschulden zurückzahlen, wobei die Verpflichtung des Schuldners plötzlich 33% größer wäre, da er ja pro Sterling 20,40 RM. zahlen muß. — Hieraus erhellt, daß dann bei passivem Außenhandel neuer Auslandskredit aufgenommen werden müßte.

Nach dem Gesagten scheint also der Währungsausgleichs-Vorschlag wenig dazu geeignet zu sein, Abhilfe aus dem Währungs-Chaos zu bringen oder gar die deutsche Ausfuhr wesentlich zu steigern, vielmehr ist zu befürchten, daß er nur neue Unruhemomente in die Wirtschaft trägt und durch Vergeltungs-Maßnahmen des Auslands mehr Schaden anrichtet, als Nutzen stiftet.

Die Staatshilfen.

Die von Staatswegen bereits erfolgten Eingriffe versuchen natürlich auch, exportfördernd und konkurrenzabwehrend zu wirken, allerdings nicht in der krassen Form, wie sie von manchen Interessentenkreisen gefordert wird, sondern mehr im Rahmen eines Systems allgemein-wirtschaftspolitischer Grundtendenzen eingebaut, dessen leitende Idee die Konzentration und die Stärkung der nationalen Wirtschaft darstellt, während der Außenhandel lediglich ein Mittel zur Erreichung dieses Zweckes ist. Aus diesem Gesamtkomplex stellt das Problem der Exportfinanzierung wiederum nur eine Sparte der Wirtschaftspolitik dar, so daß es schwierig ist, die ergriffenen Maßnahmen nach ihrer bezweckten oder erreichten Wirkung entweder dem Spezialproblem der Exportfinanzierung oder dem übergeordneten Begriff der Außenhandelspolitik oder gar der allgemeinen Volkswirtschaftspolitik zuzuordnen, bzw. eine scharfe Abgrenzung innerhalb der sich berührenden und überschneidenden Gebiete vorzunehmen.

Es kann daher nur unsere Aufgabe sein, zu versuchen, eine Gliederung in der Weise durchzuführen, daß wir die auf die Exportfinanzierung direkt und indirekt wirksamen Maßnahmen unterscheiden und ihre Bedeutung im einzelnen aufzeigen. Nachdem wir bereits weiter oben (S. 14 ff. und 27 ff) zu den wesentlichen direkten Maßnahmen (Exportkreditgewährung durch die Deutsche Golddiskontbank und Exportkreditversicherung) kritisch Stellung genommen haben, bleibt nunmehr nur noch der Komplex der indirekten Maßnahmen zu erörtern übrig, bei dem wir zweckmäßig folgende drei Gruppen unterscheiden:

1. Prämien.
2. Ermöglichung von Effektengewinnen (Bondsverfahren).
3. Ermöglichung von Gewinnen durch Auftauung der in Deutschland festgelegten Auslandskredite (Scripsverfahren).

Bei den Prämien handelt es sich vor allem um die sogen. „Ausfuhrvergütung" und die „Ausfuhrhändler-Vergütung", die auf dem Wege über die Kalkulation ihre Bedeutung für die Exportfinanzierung erlangen. — Die Höhe der Vergütung richtet sich nach der Umsatzsteuer, da man das Exportprodukt von dieser Steuer weitgehend befreien will, um dem Exporteur auf diese Weise eine Steigerung seiner Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt möglich zu machen. Gegenwärtig beträgt die Umsatzsteuer 2%, und hieraus läßt sich dann in einem komplizierten Verfahren die Ausfuhr- und Ausfuhrhändler-Vergütung zusammen mit etwa 2,3% berechnen.

Einen wesentlich höheren Betrag erhält der Exporteur durch das sogen. „Bondsverfahren", bei dem jedoch der Staat nicht an eine

Exportprämie, die er aus eigenen Mitteln bezahlt, gedacht hat, sondern an einen Verlustausgleich durch Effektengewinne. Zudem hat auch der Exporteur auf diesen Verlustausgleich keinen Rechtsanspruch, während er die Prämien notfalls durch Rechtsmittel erwirken kann.

Das Bondsverfahren besteht im wesentlichen darin, daß die Devisenbewirtschaftungsstelle dem Exporteur bei nachweislich zusätzlicher Ausfuhr gestattet, sich für den Devisenerlös, der ihm durch das Ausfuhrgeschäft anfällt, im Ausland deutsche Auslandsanleihen (Dollar-Bonds) zu dem niedrigen dortigen Kurs anzuschaffen und sie zu dem höheren Inlandskurs in Deutschland zu verkaufen[47]). Die so erzielte Kursdifferenz beträgt bis zu 20%, die dem Exporteur zum Ausgleich des ihm entstandenen Verlustes voll zugute kommen. Das Verfahren stellt an sich ein Arbitrage dar, die von den deutschen Devisenvorschriften normalerweise nicht zugelassen ist. Das Ausland hat auch versucht, das Verfahren als Dumping zu brandmarken und dagegen zu protestieren — allerdings ohne Erfolg. Infolge der vergrößerten Nachfrage nach deutschen Auslandsanleihen auf den ausländischen Märkten, haben die Kurse dort im allgemeinen etwas angezogen, während sie in Deutschland durch größere Verkäufe etwas gesunken sind. Der Erwerb von Dollarbonds war zunächst nur für größere Transaktionen im Werte von über 20 000 RM. zugelassen, allmählich ging man aber dazu über, es auch auf sogen. „Klein-Erlöse" ab 1000 RM. auszudehnen.

Neben das Dollarbons-Verfahren ist dann im September 1933 das „Scripsverfahren" getreten, das seine Entstehung dem Versuche verdankt, die vielen, im Laufe der beiden letzten Jahre entstandenen Sperrmarkarten, in einer einheitlichen Sperrmark zusammenzufassen. Je nach dem Grunde der Sperrung eines Ausländer-Guthabens, gibt es folgende Sperrmarksorten: Altguthaben, Kreditsperrmark, Notensperrmark, Effektensperrmark und Registermark, von denen jede einzelne ein anderes Disagio gegenüber der freien Reichmark (bis zu 50%) im Auslande hat. Im Zusammenhang mit der Transfer-Regelung im Juli 1933 entstand dann noch die Konversions-Sperrmark. Durch das Scripsverfahren war nun beabsichtigt, daß die aufgezählten Sperrmarksorten von den Gläubigern gleichfalls in Konversions-Sperrmark umgelegt werden, um auf diese Weise die gesamten Auslandsforderungen bei der „Konversionskasse für deutsche Auslandsschulden" zu zentralisieren. Diese Kasse sollte dann auf grund der konvertierten Guthaben Schuldscheine (Scrips) ausgeben, um hiermit u. a. zusätzliche Ausfuhr zu finanzieren.

[47]) Voraussetzung für das Dollarbonds-Verfahren ist der Nachweis der Zusätzlichkeit der Ausfuhr.

Der Verlustausgleich, den der Exporteur mit Hilfe der Scrips vornehmen konnte, sollte bis zu 15% betragen. Bei der praktischen Durchführung ergab sich aber, daß die Ausländer ihre verschiedenen Sperrguthaben aus Angst vor Dumpinggefahr nicht in dem Umfange auf die Konversionskasse umlegten, wie man erwartet hatte, so daß sehr bald eine Knappheit in Scrips eintrat, die das gesamte Verfahren in Frage stellt und u. U. eine Neuregelung notwendig macht. Am 7. Dezember 1933 ist deshalb schon eine Neufassung der Devisengesetzgebung vorgenommen worden und man hofft, auf diese Weise eine vermehrte Umlegung von Ausländer-Guthaben auf die Konversionskasse zu erreichen; sollte das nicht gelingen, so müßte man doch eine Änderung des gesamten „Zusatz-Ausfuhr-Verfahrens" durchführen.

Ausblick.

Aus der gegebenen Darstellung ist zu erkennen, daß das Problem der Exportfinanzierung kein einheitliches Problem ist, sondern aus verschiedenen Einzel-Problemen resultiert. Demnach kann eine Lösung der aufgeworfenen Fragen erst dann eintreten, wenn zuvor die Lösung der Einzel-Probleme — wie Bankproblem, internationales Währungsproblem, Schuldenregelung usw. — vorgenommen worden ist.

Je länger die Krise andauerte, desto mehr ist die Exportfinanzierung eine Frage der Devisenbewirtschaftung geworden und man darf annehmen, daß bei Lockerung der in den meisten Ländern herrschenden strengen Vorschriften, schon ein großer Schritt zum Wiederaufbau internationaler Kreditbeziehungen getan wäre. Voraussetzung hierfür wären wiederum internationale Vereinbarungen über die Stabilisierung der Währungen und das Stabilisierungsniveau, sowie feste Abmachungen zwischen Gläubigern und Schuldnern über die Konsolidierung kurzfristiger und die Anlage langfristiger Kredite[48]). Schließlich war ja mit der Devisenbewirtschaftung anfangs lediglich der Schutz einer Währung vor größerer Abwertung infolge übermäßiger ausländischer Kreditzurückziehungen bezweckt; erst im Verlauf der Krise ist sie dann zu einem allgemeinen Mittel der Handelspolitik geworden.

Außer diesen internationalen Neuregelungen wären dann weitere grundsätzliche Wandlungen in zweifacher Richtung notwendig, und zwar in der Kreditanlage und in der Kreditform. — Aus dem Zusammenbruch des Kreditgebäudes im Sommer 1931 dürfte man gelernt haben, daß die Substitution von Geldkapital durch kontinuierlich gegebene kurzfristige Kredite ein schwerwiegender Fehler war, dessen unselige Folgen uns in Zukunft davor bewahren mögen, Handels-Umschlags-Kredite an die Stelle von Investitionskrediten treten zu lassen, selbst wenn der Kredit auf dem Geldmarkt billiger und leichter zu beschaffen ist, als auf dem Kapitalmarkt. — Wenn man dann außerdem noch den Personalkredit gegenüber der schematischen Realkreditgewährung stärker ausprägen würde, so wäre damit die Exportfinanzierung wieder in wesentlich gesündere Bahnen gelenkt.

---

[48]) Vergl. T. E. Gregory in „Die internationale Wirtschaft". London, Dez. 1933.

Literaturverzeichnis.

Ahrens, H.: Die Exportkreditversicherung als betriebswirtschaftliches Problem der privaten Kreditversicherung, Rostock 1929.

Aschenbrenner, Rudolph: Exporthandel und direkter Industrie-Export in der Nachkriegszeit, Berlin 1929.

— Mängel in der Exportfinanzierung, in „Der Deutsche Ökonomist", Heft 10, 1932.

Beckerath, Herbert von: Kapitalmarkt und Geldmarkt, Jena 1916.

Bentheim, Alexander: Devisenbilanz, Autarkie und Schuldendienst in „Der Deutsche Ökonomist" Heft 14, 1932.

Bresciani-Turroni: Kapitalmangel und Währungsstabilisierung, in „Wirtschaftswissenschaft der Gegenwart", Wien 1932.

Bonink, Heinrich: Die Bank im Export, Hamburg 1931.

Brecht, John: Notbehelfe des Außenhandels, in „Wirtschaftsdienst" Heft 20 Hamburg, 1932.
Deutschlands Außenhandel im ersten Halbjahr 1932, im „Wirtschaftsdienst" Heft 34 Hamburg, 1932.

Edwards, G. W.: International Trade Finance, New-York 1924.

Enquete: V Unterausschuß, Die Reichsbank, Berlin 1929.
V „ Der Bankkredit, Berlin 1930.
I „ Der Deutsche Außenhandel, Berlin 32.

Eulenburg: Außenhandel und Außenhandelspolitik, Tübingen 1929.

Goldschmidt, E.: Die Exportkreditversicherung, Berlin 1928.

Grambeck, Hans: Zur Exportfinanzierung durch Londoner und New-Yorker Bankakzepte, in „Bankwissenschaft", Jahrg. VI, Heft 5, 1929.

Gregory, T. E.: Die internationale Wirtschaft, London Dez. 1933. (Organ der internationalen Handelskammer).

Hahn, A.: Geld und Kredit, Tübingen 1924.

Haberler, Gottfried: Der internationale Handel, Berlin 1933.

Hawtrey, G. W.: Trade and credit, London 1928.

Hecht, Hermann: Kredite und Risiken im Exporthandel, Leipzig 1927.

Hellauer, Josef: Die Zahlungsvermittlung der englischen Banken im Überseehandel, Jahrbuch der Exportakademie 1902/03, Wien 1904.

Hoffer, Oscar: Der deutsche Außenhandel seit dem Weltkriege im wirtschaftstechnischen und devisenpolitischen Lichte unter besonderer Berücksichtigung der Einfuhr, Bln. 1924 Diss.

Katona, Georg: Die Zukunft des Stillhalteabkommens, in „Der „Deutsche Volkswirt", Heft 20, Berlin 1932.

— Golddiskontbank und Stillhalteabkommen, in „Der Deutsche Volkswirt", Heft 45, Berlin 1932.

Kerschagl, Richard: Devisenbewirtschaftung, ein Abriß ihrer ökonomischen Probleme, Berlin 1932.

Lange, Ludwig: Expansion und volkswirtschaftliche Bedeutung deutscher Überseebanken, Karlsruhe 1926.

Langheld, Gabriele: Die Kreditpolitik der Vereinigten Staaten, Diss. Berlin 1928.

Mezger, F. L.: Finanzierung des Außenhandels, in Harms „Kapital und Kapitalismus", Berlin 1931.

Mises, Ludwig von: Devisenbewirtschaftung, ihre währungs- und handelspolitische Bedeutung, in „Protokoll der Weltwirtschaftskonferenz", Berlin 1932.

Macmillan report: Committee on Finance and Industry (Macmillan report), London: His Maj. Stat. Off. 1931.

Obst, Georg: Das Bankgeschäft, Stuttgart 1930.

Prion, Willi: Das Deutsche Wechselgeschäft, Leipzig 1907.

— Der internationale Geld- und Kapitalmarkt nach dem Kriege, Leipzig 1918.

— Organisation des deutschen Kapitalmarktes und der deutschen Bankwirtschaft, in Harms „Kapital und Kapitalismus", Berlin 1931.
Reisch, H.: Devisenbewirtschaftung und internationale Clearingverträge, in „Der internationale Kapitalismus und die Krise" Festschrift für Julius Wolf, Stuttgart 1932.
Rosenbaum, E.: Funktionen des Export- und des Import-Handels, in Harms „Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft" Band 2, Berlin 1928.
Somary, Felix: Bankpolitik, 2. Aufl., Tübingen 1930.
Schlesinger, G.: Zur Frage des Kredits und der Kreditversicherung, Berlin 1929.
Schmalenbach, E.: Finanzierungen, Leipzig 1928.
Schück, Walter: Handbuch der Exportpraxis, Stuttgart 1931.
— Notwege der Außenhandelsfinanzierung, in „Protokoll der Weltwirtschaftskonferenz", Berlin 1932.
Schumacher, Herrmann: Der Londoner Geldmarkt 1930, Sonderdruck aus „Preußische Jahrbücher", Berlin 1930.
Schuster, Walter: Finanzierungsprobleme im Außenhandel, Stuttgart 1931.
Schütt, A.: Die Finanzierung des Hamburger Außenhandels, Hamburg 26.
Tschelnitz, H.: Kreditversicherung, Berlin 1931.
Wirtz, H.: Die amerikanischen Kredite an Deutschland, Diss. Köln 27.

Zeitschriften:
Der Deutsche Ökonomist
Der Deutsche Volkswirt
Wirtschaftsdienst
FfH Mitteilungen. (Herausgegeben von der Forschungsstelle für den Handel, Heft 5/6, Berlin 1932).
Zeitschrift für Betriebswirtschaft.
Bank-Archiv.
Die Bank.

Zeitungen:
Frankfurter Zeitung.
Berliner Börsen-Courier.
Berliner Börsen-Zeitung.
Deutsche Bergwerks-Zeitung.
Berliner Tageblatt.
Vossische Zeitung.
Neue Züricher Zeitung.

Berichte, Mitteilungen und gelegentliche Veröffentlichungen:
1. Deutsche Bank und Diskonto-Gesellschaft, Wirtschaftliche Mitteilungen.
2. Monatsberichte der Deutsch-Südamerikanischen Bank.
3. Protokoll über die Verhandlungen der Weltwirtschaftskonferenz, Berlin 1932.
4. Das Gutachten des Beneduce-Ausschusses.
5. Das Devisenrecht der Welt. Herausgegeben von der Zentralstelle für Außenhandel Berlin.
6. Deutscher Groß- und Überseehandel (Verbands-Zeitschr.).

Private Drucksachen:
1. Rundschreiben des Reichswirtschaftsministers.
2. Texte der Stillhalteabkommen von 1931, 1932, 1933.
3. Geschäftsbedingungen der Exportbanken, der Deutschen Golddiskontbank und der Hermes-Kreditversicherungs-Bank A.G.

Amtliche Veröffentlichungen:
Ausnahme-Verordnungen vom 8. Dez. 1931, 23. Mai 1932, 25. Juni 1932, diverse Gesetze und Durchführungsverordnungen.
Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich.

Lebenslauf.

Am 9. November 1912 wurde ich in Berlin als Sohn des Kaufmanns Leopold Aschner und seiner Ehefrau Hilde, geb. Erlebacher, geboren. Von Ostern 1921 bis Ostern 1930 besuchte ich das Kaiserin-Augusta-Gymnasium zu Charlottenburg und bestand dort die Reifeprüfung mit dem Prädikat „gut". Alsdann studierte ich an der Friedrich-Wilhelms-Universität, Berlin, Nationalökonomie und legte am 12. Mai 1933 die Prüfung für Diplomvolkswirte mit dem Prädikat „voll befriedigend" ab. Das Examen zum Dr. rer. pol. bestand ich am 9. Juni 1934 „cum laude".